

**Les Modes de Vente
des Fruits et Légumes
aux
Halles Centrales de Paris**

THÈSE

POUR LE DOCTORAT EN DROIT

présentée et soutenue le 4 Juillet 1942, à 14 heures

PAR

Paul MEYNARD

MEMBRES DU JURY :

PRÉSIDENT : M. MESTRE, *Professeur*

SUFFRAGANTS { M. JAMES, *Professeur*
M. MARCHAL, *Professeur à la Faculté
de Droit de Dijon*

T. E. P. A. C.

9, rue de Mézières

PARIS — VI^e

— 1942 —

**Les Modes de Vente
des Fruits et Légumes
aux Halles centrales de Paris**

**Les Modes de Vente
des Fruits et Légumes**
aux
Halles Centrales de Paris

THÈSE

POUR LE DOCTORAT EN DROIT

présentée et soutenue le 4 Juillet 1942, à 14 heures

PAR

Paul MEYNARD

MEMBRES DU JURY :

PRÉSIDENT : M. MESTRE, Professeur

SUFFRAGANTS { **M. JAMES, Professeur**
**M. MARCHAL, Professeur à la Faculté
de Droit de Dijon**

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



A LA MEMOIRE DE MON PERE

A MA FEMME

A MES ENFANTS

A MON VIEIL AMI EDMOND MEYNIAL

*Professeur Honoraire à la Faculté de Droit
de l'Université de Paris*

A MONSIEUR MESTRE

Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Paris

A MONSIEUR PIERRE GARRAUD

Doyen de la Faculté de Droit de l'Université de Lyon

A MES MAITRES DES FACULTES DE DROIT

DES UNIVERSITES DE LYON ET DE PARIS

A MES PRÉSIDENTS DE SYNDICATS :

MONSIEUR ROBERT LABIE

*Président de l'Union Française des Fédérations et Syndicats
d'Expéditeurs-Exportateurs de Fruits et Légumes
Président du Comité Central du Ravitaillement
des Fruits et Légumes*

MONSIEUR HERVE DE GUEBRIANT

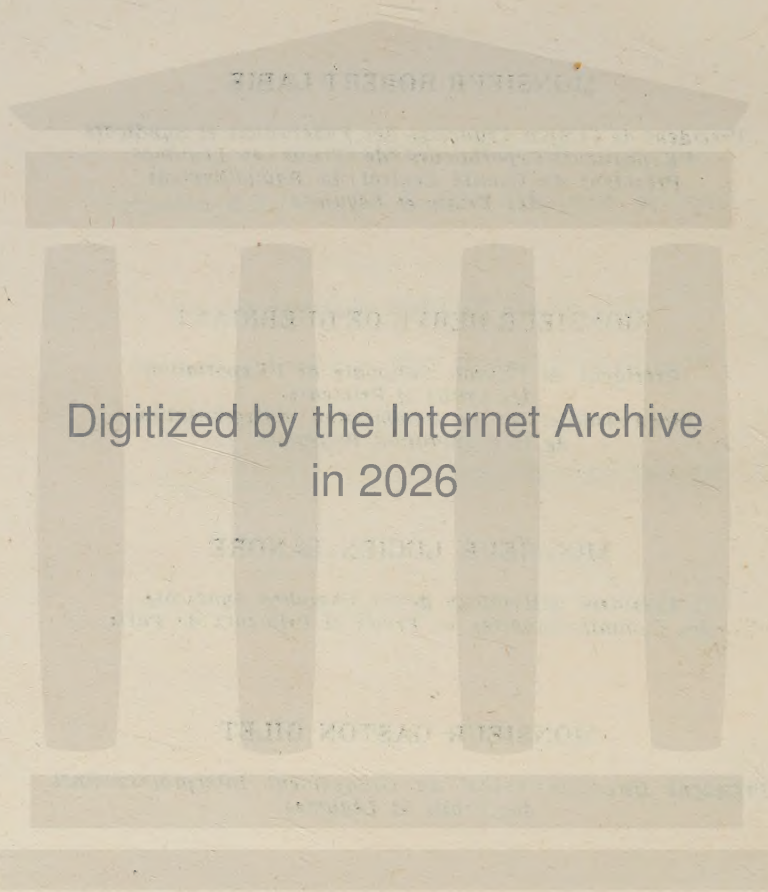
*Président de l'Union Nationale de l'Exportation
des Fruits et Primeurs
Vice-Président de la Commission d'Organisation
de la Corporation Paysanne*

MONSIEUR LUCIEN LANORE

*Président d'Honneur de la Chambre Syndicale
des Commissionnaires en Fruits et Primeurs de Paris*

MONSIEUR GASTON GILET

*Président Directeur-Général du Groupement Interprofessionnel
des Fruits et Légumes*



Digitized by the Internet Archive
in 2026

INTRODUCTION

De nombreux travaux ont été publiés, dans ces dernières années surtout, sur l'organisation générale des Halles Centrales de Paris, question qui est certainement de premier plan et tout particulièrement à l'ordre du jour. L'étude de cette organisation pourrait être utilement faite en examinant successivement la réglementation actuelle des Halles, puis, les projets législatifs ou d'associations privées concernant leur réorganisation, et enfin, l'organisation nouvelle qui tiendrait compte des modifications apportées par les différents textes législatifs parus au *Journal Officiel*, de 1940 à 1942, aux divers modes de fixation des prix, de répartition et de vente.

Pour les nécessités de notre profession, nous avons été amené à comparer les divers projets de réorganisation présentés au Parlement, et nous étions particulièrement au courant de la question, mais le sujet était trop vaste pour être traité à fond dans une simple thèse.

Nous nous bornerons donc à l'étude des modes de vente des fruits et légumes aux Halles Centrales de Paris, en insistant plus particulièrement sur le statut actuel des mandataires défini par la loi de 1896 et les divers décrets qui l'ont suivi.

Nous examinerons aussi la situation des autres catégories de vendeurs non officiels.

Nous essaierons enfin de faire ressortir les répercussions des récents textes législatifs sur les usages commerciaux actuels, conséquence inévitable d'une économie dirigée succédant à une économie libérale.

La plupart de nos commerçants sont tellement imbus de

la loi de l'offre et de la demande, qu'une économie basée sur d'autres principes leur semble irréalisable. Ils sont si attachés à leurs libertés commerciales que la moindre contrainte et la plus légère discipline leur paraissent insupportables et arbitraires.

Il ne faut pas oublier cependant, que ce qu'on est convenu d'appeler le libéralisme, date seulement de la Révolution qui a posé le principe de la liberté commerciale par la loi célèbre des 2-17 mars 1791, et proclamé, quelques mois après, la suppression des corporations par la loi Le Chapelier des 14-17 juin 1791, abolissant maîtrises et jurandes et interdisant toute espèce d'association professionnelle. Chacun peut exercer librement la profession de son choix, chacun est libre de constituer une entreprise, c'est-à-dire, une organisation de production, d'échange ou de circulation de biens et de services.

La libre concurrence tend, en théorie, à attribuer à chacun une part de revenus proportionnelle à l'importance des services rendus à la collectivité, importance mesurée objectivement par les fluctuations de prix qui doivent refléter à tout moment les variations de la demande et son intensité.

Les conditions essentielles du fonctionnement normal du régime d'économie libérale ne sont souvent pas remplies ; l'élimination des entrepreneurs les moins capables et l'équilibre spontané de la production et de la consommation par les fluctuations des prix ne sont pas réalisés.

Ces conditions sont également faussées par la concurrence déloyale, la falsification des marchandises, les fausses déclarations de poids d'expédition, les déclarations inexactes de bénéfices, les faillites ou liquidations, etc...

Cette liberté excessive et cet individualisme farouche qui ne s'expliquent que par les abus qu'avait entraîné le système des corporations, et par les idées philosophiques et les doctrines en vogue à cette époque, ont commencé à être battus en brèche dès 1841, à la suite de l'enquête Villermé, par le vote de la première loi ouvrière du 22 mars 1841 concernant le travail des enfants. Cette loi marque la première intervention du législateur dans les rapports entre patrons et ouvriers.

Elle a été suivie de la période d'interventionnisme enthousiaste de la Révolution de 1848, puis de la réaction de l'Empire autoritaire et de l'adoucissement de l'Empire libéral.

La Troisième République a progressivement réagi contre l'individualisme de 1791. C'est la loi du 24 mars 1884 sur les Syndicats, la loi du 1^{er} juillet 1901 sur les Associations, la loi du 25 mars 1919 sur les conventions collectives du Travail, modifiée par la loi du 24 juin 1936.

C'est l'intervention de l'Etat dans la fixation d'un salaire minimum, c'est de l'économie dirigée.

Toutes les écoles actuelles d'économie politique ne contestent plus aujourd'hui le droit d'intervention de l'Etat et considèrent que la théorie de l'Ecole libérale, d'après laquelle l'Etat n'a pas à intervenir, appartient au domaine du passé.

L'ensemble des lois énumérées plus haut se rattache plus spécialement à la législation industrielle. Mais, dès qu'il y a des contrats collectifs, des salaires minima, qu'une échelle mobile peut être envisagée, une politique des prix est nécessaire. Cette politique restreindra forcément le

libre jeu de la loi de l'offre et de la demande qui ne sera plus seule à fixer les prix.

D'autres considérations tendaient aussi à restreindre la liberté commerciale.

Une fiscalité excessive handicapait les entreprises honnêtes, ayant une comptabilité régulière, au profit de courtiers moins scrupuleux, travaillant en direct, sans magasins ni boutiques, ne tenant qu'une comptabilité rudimentaire et souvent pas de comptabilité du tout.

De nombreuses plaintes s'étaient élevées contre cette concurrence déloyale et l'on demandait depuis longtemps l'organisation de la profession, la classification des commerçants et certaines restrictions dans l'ouverture de commerces nouveaux.

Dès avant guerre, les fabricants de chaussures, les coiffeurs, les boulangers, avaient envisagé l'application de restrictions à la liberté de création de nouvelles entreprises.

Ces diverses raisons d'ordre économique, politique, professionnel, social et moral, justifiaient la nécessité de modifier l'économie libérale jusqu'alors en honneur et déterminaient les modalités d'une économie collective et dirigée.

Mais, on se rendait compte des difficultés pour l'Etat, en régime parlementaire, de faire appliquer la multiplicité des réglementations édictées, difficultés qui subsistent à l'heure actuelle où le régime parlementaire a disparu.

Personne ne se souciait d'appliquer les seuls remèdes possibles : supprimer le régime parlementaire lui-même en le remplaçant par un Etat corporatif, ou assujettir les

organisations professionnelles à un contrôle effectif, avec le concours d'un grand organe administratif.

Dès 1936, toute une série de lois, d'arrêtés et de décrets sont intervenus pour codifier les prix et réprimer une hausse injustifiée.

La mobilisation de la Nation et l'Etat de guerre ont précipité le mouvement de réglementation ; les besoins et les nécessités de la Défense Nationale ont obligé le législateur à prendre certaines prescriptions qui peuvent se résumer dans la loi de l'organisation générale de la nation pour le temps de guerre des 13 et 14 juillet 1938, et dans toutes les lois qui l'ont complétée.

Notre défaite et les conditions de l'armistice n'ont rien changé à cette situation, bien au contraire : elles ont obligé le Gouvernement à prescrire un rationnement sévère, entraînant répartition de quantités et fixation de prix.

C'est l'installation de l'économie dirigée avec tous les inconvénients d'une improvisation souvent hâtive.

L'application des différentes mesures prises n'a pas donné les résultats qu'on en attendait.

D'aucuns croient que ces mesures ne sont que passagères, qu'elles cesseront dès la fin de la guerre et que l'on reviendra à l'économie libérale d'antan.

Nous ne le croyons pas. La sévérité des restrictions se détendra sans doute avec l'abondance de la production ; il n'en restera pas moins que l'organisation de l'Europe, à laquelle nous collaborerons forcément, se fera sans doute sous le signe de l'autarcie européenne (avec l'aide de l'Afrique) et de l'économie dirigée, et ceci, quelle que soit l'opinion que l'on puisse avoir sur l'issue militaire du conflit actuellement en cours.

Les partisans les plus acharnés du libéralisme étaient obligés, eux-mêmes, de reconnaître que l'exagération de la libre concurrence avait amené une confusion à laquelle il était nécessaire de mettre bon ordre, et nous lisons dans un projet de loi soumis au Parlement en 1938 au sujet de l'organisation des Halles :

« Les intérêts contradictoires de tous les intermédiaires
 « s'enchevêtrent, se juxtaposent, se heurtent au mépris le
 « plus souvent des intérêts des producteurs et des consom-
 « mateurs. Les législateurs ont, aujourd'hui, le devoir
 « d'examiner objectivement le problème, en se plaçant au-
 « dessus des intérêts particuliers : il s'agit d'envisager, non
 « seulement une modification des règlements afin de les
 « adapter à des faits nouveaux, à des nécessités, mais il
 « est utile de prévoir une réorganisation complète, une
 « réforme du marché, en se plaçant au point de vue de
 « l'intérêt général gravement compromis.

« De nombreux pays étrangers nous montrent la voie à
 « suivre, il faut nous conformer à notre tour à la nécessité
 « urgente de la méthode. La liberté économique absolue
 « est un fait dépassé, l'économie dirigée est un fait nou-
 « veau, adaptons-la au tempérament français et c'est ce
 « que nous proposons pour le marché des Halles. »

Ce souci d'organisation s'est traduit par un ensemble de règlements qui seront sans doute modifiés ou même supprimés, mais le fond de la réglementation subsistera, et c'est à la lueur de ces idées nouvelles que nous voulons examiner ce que deviendront les divers modes de vente des fruits et légumes aux Halles Centrales de Paris, dont nous commencerons par expliquer et étudier le fonctionnement actuel.

Le plan de notre thèse sera le suivant :

- Historique succinct des Halles de Paris,
- Brève étude du statut des Halles Centrales, des emplacements et aménagements où se vendent actuellement des fruits et des légumes ; des régions de production, des cultures, de la présentation des produits.

Puis, nous examinerons les différentes catégories de vendeurs, notamment sur le marché officiel avec les mandataires, que nous étudierons plus en détail en raison des controverses intéressantes auxquelles ont donné lieu leur situation juridique.

Nous passerons ensuite au marché libre et fournirons quelques indications sur les vendeurs que l'on y rencontre.

Enfin, nous étudierons les lois et décrets récemment édictés et leur incidence sur les modes actuels de vente, la nature juridique des organismes nouveaux qu'ils ont créés et leurs rapports avec les organisations syndicales et corporatives actuellement existantes.

Nous concluons en essayant d'indiquer, si l'économie dirigée actuelle doit subsister, quels seront les nouveaux modes de vente, et s'il est possible de tenter de les unifier.



CHAPITRE PREMIER

Situation générale des Halles Centrales

1° HISTORIQUE DES HALLES

Le premier marché connu à Paris était le marché « Palu » qui se tenait dans l'île de la Cité.

Louis VI, dit Le Gros, le transporta sur un territoire nommé : « Les Champeaux ou Petits Champs » (Campelli) au point où se trouvent actuellement les Halles Centrales.

« Ce territoire, nous dit Baltard, avait pour propriétaires : le Roi, l'Evêque de Paris, le Chapitre de Ste-Opportune, le prieuré de St-Martin des Champs, celui de St-Denis de la Chartre, l'Evêque de Thérouanne, et ce ne fut pas sans difficultés et sans frais qu'on parvint à obtenir des divers intéressés la cession de leurs droits et de leurs territoires ».

Louis VI avait acheté ce terrain en 1137 pour y établir un marché autour duquel plusieurs autres furent construits.

Dès 1180, Philippe Auguste entoura cet espace de murs percés de portes que l'on fermait pendant la nuit.

Il avait agrandi ce marché avec des propriétés confisquées sur les Juifs ; on voit qu'il n'y a rien de nouveau sous le soleil et que l'antisémitisme ne date pas du xx^e siècle.

C'était l'embryon des Halles de Paris.

Dès le xiii^e siècle, leur agrandissement était déjà consi-

dérable. Les marchands et artisans de toutes les communautés y avaient leurs Halles à part.

Toutes les boutiques formaient des rues dont certains noms existent encore : rue de la Ferronnerie, de la Lingerie, de la Poterie, du Potier d'Etain.

Les Halles furent d'abord affectées à la vente des produits de l'industrie et le commerce des vivres n'y occupait à l'origine qu'une place restreinte.

On trouve cependant, en 1258, des statuts des marchands fruitiers, beurriers et coquetiers de la Ville de Paris, qui leur furent donnés par Etienne Boileau, Prévôt de Paris.

Ils devaient payer une redevance de dix deniers.

« Les *regratiers* de fruits et d'égrin (légumes) doivent le guet et la taille et les autres redevances que les autres bourgeois doivent au roi ».

Du côté de la pointe St-Eustache on trouvait le « pilori du roi » où les coupables étaient exposés à la vue du peuple, et une croix en pierre où les insolvable venaient faire publiquement cession de leurs biens et recevaient le bonnet vert de la main du bourreau.

Le pilori du roi et la croix des insolvable n'ont disparu qu'en 1786.

L'achèvement du regroupement des Halles a duré, depuis les nouveaux agrandissements de St-Louis jusque vers 1320. Malheureusement, la guerre de Cent Ans qui commençait fut la cause de troubles qui durèrent jusque sous le règne de Charles VII et cependant, durant cette période d'agitation, des ordonnances intéressantes furent promulguées.

En 1368, des lettres patentes chargent le Prévôt de

Paris de l'organisation des Halles de Paris, confirmées par de nouvelles lettres patentes du 8 mai 1408 sur le fait de la réforme des Halles de Paris (traité de police Delamare, Halles et Marchés, Tome IV, page 370).

Vers la même époque, la Halle aux fruits est mentionnée pour la première fois, comme marché, dans une ordonnance du Prévôt de Paris de 1398.

Un second statut, en 1412, oblige les marchands forains à amener leurs marchandises aux Halles, au cimetière St-Jean et à la rue Neuve Notre-Dame. Ils n'ont pas le droit de vendre en chemin, il est défendu d'aller au devant d'eux pour acheter à l'avance leurs voitures.

Il est défendu aux acheteurs d'acheter avant l'heure d'ouverture réglementaire.

Le commerce de gros et de détail se faisait toujours aux Champeaux et cependant, on voit figurer la Halle aux Poirées dans les recettes du Domaine en 1484 : elle s'étendait de la rue aux Fers, réservée aux Jardiniers, à la rue de la Cossonnerie.

En 1488, une ordonnance du Prévôt de Paris défend aux marchands fruitiers d'embarrasser la voie publique et d'occuper les places des Forains à la Halle.

Les marchands fruitiers proposent en 1499 de nouveaux statuts qui ont été confirmés par lettre patente du mois de juin 1608.

François I^{er} commença la reconstruction des Halles qui fut achevée par Henri II. Cette opération appelée « Rénovation des Halles », commencée en 1543, ne fut terminée qu'en 1572. Elle fut plutôt une opération financière et d'embellissement que la création et l'amélioration d'un marché d'approvisionnement.

Des difficultés surgirent à propos des visites des « Jurez-Fruitiers », les femmes marchandes de fruits et légumes prétendant partager la jurande avec eux. Un arrêt du 10 juin 1588 repousse cette prétention, mais ordonne que les Jurez-fruitiers appelleront avec eux un pâtissier ou un épicier lorsqu'ils feront leurs visites dans les boutiques de ces professions.

Les anciens statuts des Jardiniers de Paris sont confirmés par lettres patentes du mois de novembre 1599.

« Ils enjoignent aux Jurez de visiter tous les jours et
 « en tout temps, les fruits et légumes qui arrivent et
 « sont exposés en vente sur les marchés et places publi-
 « ques. Il leur est ordonné en faisant ces visites, de sai-
 « sir toutes les marchandises qu'ils trouveront gâtées et
 « indignes d'entrer dans le corps humain, d'en faire rap-
 « port en la Chambre du Procureur du Roy et d'en
 « poursuivre confiscation et amende de 20 francs contre
 « ceux qui auront commis la contravention ».

Ces mêmes statuts défendaient d'acheter en dehors des Halles ou marchés pour que les Jurez puissent en avoir connaissance.

Il était également défendu de garder en resserre. Les hottes devaient porter les noms des marchands (ordonnance du 2 juillet 1599).

Le bon Roi Henri IV pensait à ses sujets.

Une ordonnance du 29 avril 1597, complétée par une ordonnance de décembre 1607, décide que des places seront réservées aux jeunes orphelines à marier et aux pauvres femmes veuves.

Le grand Colbert ne pouvait se désintéresser des Halles.

Il fixa les statuts de la corporation des marchands fruitiers. Le commerce est divisé en deux parties : celle des fruits savoureux, chair tendre, eau ou saveur douce et agréable et celle des fruits aigruns : ail, oignons, échalottes, oranges, citrons, grenades et tous les autres fruits âcres ou acides : châtaignes et noix étaient placés dans cette seconde catégorie.

Quant à la classification des marchands, les forains vendaient en gros et les regrattiers en détail.

Le 29 mai 1686, il est ordonné que les statuts de la communauté des marchands fruitiers seront exécutés.

Parmi les arrêtés ou ordonnances pris à cette époque, nous relevons :

— Une ordonnance de police du 11 septembre 1665 qui interdit la vente des raisins lorsque « l'usage en est dangereux à la santé ».

— Une ordonnance du 6 octobre 1670, renouvelée le 15 octobre 1703, interdisant la vente des melons dans la saison où ils « nuisent à la santé ».

— Une ordonnance du 1^{er} juin 1677 qui défend de vendre ailleurs qu'aux Halles et notamment dans une hôtellerie.

— Un arrêté du 22 février 1691 « interdisant aux marchands fruitiers et tous autres *regrattiers* d'aller au « devant des marchands forains arrêter les denrées qui « seraient en chemin d'être amenés en cette ville, par « eau ou par terre, d'acheter ou de faire acheter par « personne interposée ».

« Obligation de ne pas décharger dans les boutiques « des épiciers ou autres. Désignation des fruits et légumes soumis à cette obligation : pruneaux, figes, rai-

« sins et autres fruits cuits ; amandes, avelines, pois, « marrons et autres légumes et fruits ».

Les ventes des produits maraîchers prennent au ^{xviii}^e siècle une très grande extension et les règlements de Delamare tombent en désuétude.

La vente des fleurs et arbustes qui occupait la rue aux Fers a été transportée sur le quai de la Mégisserie avant 1722. On ne laisse aux Halles que les fleurs coupées.

La Halle aux Poirées devient beaucoup trop petite ; la vente des légumes déborde dans les rues adjacentes comme le prouve l'ordonnance de police du 13 novembre 1770 qui règle la vente dans la halle et les rues adjacentes : rues de la Pointe St-Eustache, de la Fromagerie, de la Tonnellerie, de la Pirouette, des Prêcheurs, de la Cossonnerie ; rue aux Fers, rue du Petit Saint-Martin, rues de la Lingerie, de la Petite Poterie, de la Petite Friperie, de la Cordonnerie : rue Jean de Beauce, rues des Grands et Petits Piliers, de l'Ancienne Halle au blé et le Carreau dans son tournant.

Cet agrandissement ne suffit pas. Un arrêt du 9 novembre 1785 transfère le marché aux Poirées au marché des Innocents ; il subsistera néanmoins sur son ancien emplacement jusqu'en 1819.

Le marché des Innocents fut ouvert le 14 février 1789 sur la place du cimetière des Innocents qui avait été démoli sous Louis XVI en 1786. La fontaine Jean Goujon qui s'y trouve encore fut transportée au centre de la nouvelle place du marché. Ce marché contenait le « marché aux Herbes et aux Légumes ». Cédé à la ville par décret du 30 janvier 1811, il fut supprimé le 17 octobre 1858 et les marchands de détail furent installés dans les pavil-

lons 7 et 8 des Halles Centrales. La vente à la criée des fruits et légumes établie au marché des Innocents fut transférée dans la partie sud du pavillon n° 8 le 18 octobre 1858. Cette vente n'a été transférée au pavillon n° 6 que le 11 avril 1874.

Le marché du Légat, destiné à la vente des pommes de terre, fut couvert d'abris en 1810. Il se tenait dans un terrain compris entre les rues de la Lingerie, de la Grande et petite Friperie et Saint-Jean de Beauce.

Le marché aux oignons fut abrité en 1822 et avait lieu rue de la petite Friperie.

La Halle à la verdure a remplacé, le 23 mars 1819, le marché aux Poirées et le marché du carreau du Pilori.

Les détaillants installés dans ce marché ont été transportés dans les pavillons 11 et 12 le 26 octobre 1857.

Ces divers emplacements, avant les Halles actuelles, occupaient une superficie de 4.160 mètres carrés sur une totalité de 8.860 mètres carrés, ce qui montre déjà l'importance des légumes à cette époque. La majeure partie en était introduite aux Halles par les voitures des producteurs.

Une réglementation sévère accompagnait la marchandise sur tout son parcours, à partir des lieux de production, et en surveillait la distribution et la vente à Paris pour éviter qu'elle ne fut détournée de sa destination. On n'a pas fait mieux avec nos actuelles autorisations de transport.

Napoléon I^{er} fit paraître, le 14 février 1811, un projet de « grande Halle » qui couvrait une superficie comprise entre la Halle aux blés et farines et le marché des Innocents.

Les malheurs de 1812 empêchèrent la réalisation de ce projet. Une commission fut instituée en 1842 pour rechercher les moyens de mettre les halles d'approvisionnement en rapport avec les besoins de la population.

Elle voyagea à l'étranger : en Angleterre, Hollande, Belgique et Prusse, et soumit un premier projet qui donna lieu à un contre projet patronné par Sénart.

Le projet de V. Baltard et F. Callet fut maintenu par une ordonnance royale du 17 janvier 1847.

Les troubles de 1848 retardèrent l'exécution du projet. Les travaux ne commencèrent qu'après la délibération du 11 juin 1851.

Les Halles actuelles, construites par Baltard seul, son collaborateur l'architecte Callet étant décédé, furent terminées en 1858.

Dans l'esprit de Baltard, les pavillons devaient suffire à l'abri des denrées nécessaires aux 790.000 habitants que Paris comptait à l'époque. Les perfectionnements des chemins de fer, les applications du froid artificiel, permirent aux départements les plus éloignés et aux pays d'Amérique et de la France d'Outre-Mer d'expédier leurs produits dans un parfait état de fraîcheur.

Les Halles devinrent rapidement trop petites devant l'augmentation du tonnage des denrées et surtout de celui des légumes, et de l'extension continue de la capitale.

Réglementations diverses

Quelles furent les diverses réglementations appliquées aux vendeurs de fruits et légumes des Halles ? Nous

avons vu plusieurs ordonnances prises pour les marchands fruitiers depuis 1137.

Colbert les résuma dans ses Ordonnances. Il créa le factorat et des offices réguliers par des Edits qui furent publiés le 23 mars 1673. Ces facteurs officiels remplaçaient les commissionnaires et facteurs libres choisis par les marchands forains. Supprimés en 1698, rétablis en 1708, supprimés en 1715, les facteurs n'ayant pu être remboursés du prix de leurs offices ont été réintégrés en 1730. Ils furent supprimés définitivement en février 1776.

Ces variations dépendirent beaucoup plus de l'intérêt fiscal du Trésor que de celui que l'Administration attachait, ou non, à l'utilité de la fonction du Factorat.

A la Révolution, les droits de vente en gros perçus par la Ferme générale furent supprimés avec la Compagnie de Finances et cessèrent d'être appliqués à partir du 1^{er} avril 1791.

Les commerçants profitèrent de l'anarchie administrative du temps pour s'établir de leur autorité privée et s'approprier les bénéfices que la loi du 11 frimaire an VII classait parmi les revenus des communes.

M. le Préfet de Police Dubois ne vit de meilleur moyen, pour remédier à ce désordre, que de reconstituer officiellement les facteurs, ce qui fut fait le 23 Prairial an VIII pour les facteurs aux beurres, le 9 Frimaire an X pour ceux de la marée, le 22 Ventôse an XII pour les volailles et gibiers.

Le factorat de la vente à la criée des fruits et légumes ne fut établi que par une ordonnance de police du 18 mai 1855.

Les facteurs vécurent, dans les Halles nouvelles, régis

par le décret de 1858 qui leur accordait la propriété de leur office et un véritable privilège.

Les commissionnaires en fruits et légumes avaient été expulsés du parquet des ventes par une ordonnance du 18 mai 1855.

Ils étaient allés s'établir dans les magasins du voisinage et leurs transactions atteignaient un chiffre bien plus considérable que celles des Halles, malgré les frais dont la vente était grevée dans les magasins et qui étaient plus élevés que sur le carreau.

Une campagne violente fut menée contre le privilège du Factorat.

En 1861, Monsieur le Conseiller d'Etat Cornudet, en 1868, le Directeur des Services de l'Agriculture, en 1869, la commission supérieure de l'enquête agricole, furent unanimes à réclamer la liberté du commerce et la disparition du privilège du Factorat.

Au mois de mars 1874, l'Administration et le Conseil Municipal reconnurent que c'était à tort que les commissionnaires avaient été exclus du marché des Halles.

Deux marchés spéciaux furent ouverts à ces intermédiaires libres, dont l'un pour la vente à l'amiable des fruits et légumes.

Par ce fait, le privilège des facteurs se trouva réduit au droit exclusif de vente à la criée.

La Préfecture de Police défendit l'institution du factorat contrôlé qu'elle considérait comme le trait d'union indispensable entre le producteur absent et l'acheteur.

Mais, la doctrine tendant à imposer l'entremise du facteur (même pour les ventes à l'amiable) qui avait si long-

temps prévalu, a été définitivement condamnée par le Conseil d'Etat dans un avis motivé du 26 mars 1877.

« Considérant, disait-il, que si les maires peuvent, sans
 « excéder leurs pouvoirs de police, instituer des facteurs
 « pour procéder à la vente à cri public de comestibles,
 « cette institution ne peut toutefois se concilier avec le
 « principe de la liberté du commerce et de l'industrie
 « qu'autant que l'intervention obligatoire du facteur est
 « limitée aux opérations mêmes de la criée, c'est-à-dire
 « à la constatation des entrées et à l'adjudication des
 « marchandises ».

Le Conseil d'Etat ajoutait qu'il serait contraire à ce principe, soit d'exiger l'intervention du facteur pour les ventes à l'amiable, soit d'interdire ce mode de vente (*Bulletin Officiel* du Ministère de l'Intérieur, 1877, p. 229).

Le décret du 28 janvier 1878 n'abolit pas le factorat mais rend cette fonction accessible à tous, et ceci, malgré une remarquable consultation de MM. A. Bétolaud, Rousse et Nicolet qui déclarent que le privilège du facteur était un véritable office qui ne pouvait être rendu accessible à tous sans indemniser les titulaires de ces postes.

Cette liberté sans contrôle donna lieu à de nombreuses plaintes que M. Léon Blum résume dans ses conclusions sur l'affaire Omer Decugis (Conseil d'Etat 7 juillet 1911) au sujet de la légalité de l'article 61 du décret de 1907.

« Les facteurs libres et les commissionnaires chargés de
 « la vente en gros sous les pavillons opéraient dans des
 « conditions déplorable pour les expéditeurs. Tout con-
 « trôle était devenu impossible.

« La loi de 1896 (que nous étudierons à propos des man-
 « dataires) eut pour objet de mettre fin à cette confusion

« et d'établir une situation simple et claire qui permet à
« la Préfecture de Police d'exercer un contrôle effectif. »

2° EMPLACEMENTS ET AMENAGEMENTS

Les emplacements réservés à la vente sont compris dans ce que l'on appelle : le périmètre des Halles.

Ces emplacements sont déterminés, suivant l'article 62 du décret du 8 octobre 1907, par le Préfet de la Seine, après avis du Préfet de Police. Le périmètre est délimité à l'heure actuelle par l'arrêté du Préfet de Police du 18 novembre 1896, chap. III, art. IX :

au Nord, la rue Etienne-Marcel,

au Sud, la rue de Rivoli,

à l'Est, le boulevard Sébastopol,

à l'Ouest, la rue du Louvre.

Dans ce périmètre, nous trouvons d'abord :

Les pavillons

10 pavillons dans lesquels, seuls, les mandataires ont le droit de vendre en gros.

Sur ces 10 pavillons, 2 seulement : les pavillons 6 et 8, sont affectés à la vente en gros des fruits et légumes ; tout le pavillon 7 est consacré à la vente au détail des denrées diverses, et même de couronnes mortuaires. Une partie du pavillon 3 est affectée à la vente au détail de la boucherie et une partie du pavillon 5 à la charcuterie.

La vente au détail est cependant contraire à la loi du 11 juin 1896 qui régit actuellement les Halles Centrales, et qui a édicté dans son article premier § 3, que ce n'était

« qu'à titre transitoire que quelques pavillons resteraient
 « réservés à la vente au détail et aux commerces spéciaux
 « de triperie et de charcuterie qui lui sont assimilés ».

L'article 2 du décret du 8 octobre 1907 a encore précisé
 « que toute vente au détail, c'est-à-dire, d'une quantité
 « de marchandises inférieure au minimum de lot fixé par
 « le Préfet de Police, est formellement interdite dans les
 « pavillons et annexes ».

Ce provisoire dure depuis plus de 45 ans et, par esprit de démagogie, on n'a voulu prendre aucune mesure efficace pour expulser les détaillants des pavillons réservés par la loi au commerce de gros.

Deux pavillons, les n^{os} 1 et 2 autour de la rue de Viarmes et de la Bourse du Commerce, dont la construction avait été prévue et décidée dès le 9 décembre 1929 (c'est-à-dire il y a douze ans !) sont encore inachevés.

Le marché annexe de la vente en gros des fruits et légumes

Cette annexe est constituée par un certain nombre d'emplacements sur la voie publique où les mandataires sont autorisés à mettre en vente les marchandises qui ne trouvent pas place sous les pavillons.

La vente a lieu en plein air ; c'est un carreau forain mais différent du carreau forain de la loi du 11 juin 1896 que nous étudierons plus loin.

Ce marché annexe fut institué en 1907, lorsque furent créés les 53 nouveaux postes de mandataires à la vente en gros des fruits et légumes, la place étant insuffisante sous

les pavillons, surtout pour les gros légumes : choux, carottes, poireaux.

Les articles 52 à 58 inclus du décret du 8 octobre 1907, fixent les dispositions principales applicables à ce marché.

L'article 52 dit notamment :

« Il pourra être installé, aux heures fixées par le Préfet de Police, pour la durée du marché, sur une partie de la voie publique désignée par le Préfet de la Seine, après avis du Préfet de Police, une annexe du pavillon de la vente en gros des fruits et légumes séparée du carreau par une clôture. »

Cette clôture n'a jamais existé.

Ce marché fut délimité par un arrêté du Préfet de la Seine en date du 21 avril 1908 et modifié par plusieurs arrêtés successifs.

L'annexe s'étend actuellement rue Berger, de la rue des Bourdonnais à la rue Vauvilliers, Rond-Point du Pont-Neuf, rue du Pont-Neuf avec extension rue de Rivoli, rue des Halles jusqu'à la rue des Bourdonnais, et rue des Bourdonnais entre la rue des Halles et la rue Berger.

Les mandataires avaient pris peu à peu l'habitude de considérer l'annexe comme leur lieu principal de vente, et de délaisser leur poste sous pavillon.

Une instruction du 11 août 1930 leur a rappelé que l'annexe n'était qu'un emplacement supplémentaire et que le lieu principal de vente était le poste qui devait être, par priorité, bien approvisionné en marchandises.

Nous ferons remarquer que la décision créant le marché annexe a été prise en contradiction avec l'article 1^{er} de la loi du 11 juin 1896, qui réservait le carreau aux proprié-

taires de légumes et de fruits vendant leur propre marchandise et ne parlait pas des mandataires.

Le carreau forain

Le carreau forain remonte à une époque déjà très reculée où les principaux marchés de fruits et légumes destinés à l'approvisionnement de Paris furent groupés sur l'emplacement où s'élèvent actuellement les Halles Centrales.

On avait reconnu profitable, pour les acheteurs, de trouver réunies sur un même point les denrées nécessaires à leur commerce, afin que, leur abondance étant connue, elle produisît le bon marché.

Sur le marché des *Innocents*, inauguré le 14 février 1789, les producteurs justifiant de leur qualité étaient seuls admis à la vente sur le carreau, sans pouvoir conduire ailleurs les marchandises, même celles adressées à un destinataire particulier.

Il était défendu d'aller au devant des voitures pour les acheter, et la revente des denrées, marché tenant, était prohibée.

La reconstruction des Halles a eu pour conséquence la suppression du marché des *Innocents* et le carreau forain a été transporté sur son emplacement actuel.

Antérieurement à la loi du 11 juin 1896, on trouvait sur le carreau forain les cultivateurs et approvisionneurs qui devaient justifier de l'origine des denrées, en produisant à leur entrée sur le carreau, soit une déclaration indiquant leur nom, leur adresse, le nombre de voitures introduites et portant l'empreinte du timbre à date du poste d'octroi

qui avait constaté l'entrée des marchandises, soit une lettre de voiture ou un récépissé à leur nom, et les regrattiers qui achetaient des denrées dans le périmètre, sur le marché même, et qui les revendaient sur le carreau.

Les différents usagers étaient placés à divers emplacements qu'ils occupent encore et qui ont été définis par plusieurs arrêtés, notamment celui du 19 juillet 1873.

Le dernier en date est l'arrêté du Préfet de la Seine du 1^{er} juin 1909 paru au *Bulletin Officiel* du 12 juin 1909.

Nous donnons la liste des denrées qui y sont désignées pour montrer toute la variété de la production que l'on rencontre sur le carreau, sans indiquer les rues, ce qui serait fastidieux, et que l'on pourra trouver en consultant le *Bulletin Municipal*.

Annexe de la vente en gros des Fruits :

Vente en gros du cresson,

Vente en gros des champignons,

Approvisionneurs du Midi,

Approvisionneurs en choux, choux-fleurs et artichauts
des départements du Nord et de l'Ouest,

Pois et haricots verts,

Plantes médicinales,

Feuillages d'ornement,

Légumes lavés de Croissy et de Montesson,

Pommes de terre,

Produits dits de Montreuil,

Betteraves cuites,

Fruits, asperges de la région parisienne et arrivant par
chemin de fer, autres que celles du Midi ; tomates,
potirons, cornichons, navets, carottes et oignons en
sacs, buis,

Produits de Versailles et Chambourcy ; salades de toutes sortes de la région parisienne,

Légumes dits des Vertus ; produits de Noisy-le-Sec, d'Aubervilliers, de Palaiseau, de Romainville, de Gennevilliers, des localités utilisant les eaux d'égout,

Fourrages verts, fougères et mouron,

Train d'Arpajon,

Fleurs coupées,

Jardiniers et Maraîchers abonnés,

Champignons sauvages.

L'emplacement donné aux jardiniers et maraîchers abonnés remonte à une très vieille coutume. Une place leur avait été attribuée dans le statut, à eux octroyé en 1599, au moment du procès soutenu par les bourgeois propriétaires de jardins. (Traité de Police, Delamare, Tome III, pages 389 et 391).

La loi du 11 juin 1896 a institué et défini le carreau forain dans son article 1^{er} ainsi conçu :

« Le carreau est réservé dans le périmètre des Halles aux
« propriétaires de légumes et fruits vendant leur propre
« marchandise à l'exclusion des regrattiers ».

Les regrattiers qui vendaient autrefois sur le carreau ont été exclus, d'abord par l'article 57 du décret du 23 avril 1897, ensuite par l'article 63 du décret du 8 octobre 1907 qui a abrogé et remplacé le précédent.

L'article 63 est ainsi conçu :

« La vente au regrat est interdite. En conséquence, il est
« défendu de revendre, marché tenant, des marchandises
« qui auront été achetées dans le périmètre des Halles. Les
« marchandises vendues doivent être enlevées immédia-
« tement ».

L'ordonnance de Police du 21 mars 1924 sur la vente en gros des produits de jardinage sur le carreau forain, a précisé certaines règles, pour éviter que sous le couvert des autorisations d'aide ou de suppléance, des regrattiers ne viennent opérer sur le carreau.

L'article 61 du décret du 8 octobre 1907 spécifiait que :
 « Le carreau forain des Halles est réservé aux cultiva-
 « teurs qui y amènent leurs produits pour les vendre eux-
 « mêmes, et aux approvisionneurs vendant les denrées
 « dont ils sont propriétaires.

« Sont considérés comme approvisionneurs, les mar-
 « chands vendant sur le carreau les produits qu'ils ont
 « achetés en dehors de Paris et qui leur sont expédiés di-
 « rectement aux Halles, où qu'ils y amènent eux-mêmes ».

En admettant les approvisionneurs sur le carreau, comme on y avait admis les mandataires, on donnait une seconde entorse à la loi de 1896.

L'article 61 a été annulé le 7 juillet 1911 pour excès de pouvoir par arrêt du Conseil d'Etat.

L'annulation a été confirmée par un nouvel arrêt du Conseil d'Etat du 5 février 1926, statuant au contentieux sur une requête en tierce opposition faite par la Chambre Syndicale des Approvisionneurs.

C'est la fameuse question des approvisionneurs sur laquelle nous reviendrons plus en détail lorsque nous étudierons cette catégorie de vendeurs.

Il ne faudrait pas conclure de ces règlements que le carreau est la partie de la voie publique sur laquelle sont mis en vente des fruits et des légumes aux abords des Halles, une telle définition serait inexacte.

Administrativement, le carreau est la partie de la voie

publique occupée chaque jour par les seuls marchands auxquels la loi confère le droit d'y être placés.

Ses limites, qui varient quotidiennement suivant les arrivages, sont indiquées dans leurs grandes lignes, ainsi que la répartition des emplacements, par l'arrêté du Préfet de la Seine du 1^{er} juin 1909.

Les mandataires, les jardiniers maraîchers, les quelques revendeurs qui subsistent, les étalages des magasins des commissionnaires, les terrassiers, occupent sur la voie publique des emplacements qui ne font pas administrativement partie du carreau.

Le carreau et les passagers couverts sous les pavillons donnent encore asile aux vendeurs de feuillage et de fleurs qui se sont peu à peu installés dans les Halles.

Cette intrusion a été tolérée, malgré la loi du 11 juin 1896, par suite de la faiblesse de la Préfecture de la Seine qui a administrativement réglementé cette présence irrégulière par son arrêté du 1^{er} juin 1909.

En dehors des pavillons et du carreau, il y a, dans le périmètre des Halles, les boutiques et magasins des commissionnaires et des négociants, qui sont des locaux privés dans lesquels ils vendent des denrées alimentaires. Beaucoup d'entre eux ont, sur la voie publique, des étalages.

Il existe aussi les Terrassiers : installés aux terrasses des marchands de vins, ils disposent d'un emplacement très restreint, pris souvent à la fois sur l'intérieur de la boutique et sur la terrasse.

Les divers emplacements où sont vendus les fruits et légumes représentent une superficie de 4.284 m² pour les pavillons, et une moyenne de 18.609 m² pour le carreau

et le marché annexe, chiffres auxquels il faut ajouter les innombrables magasins du périmètre avec leurs étalages.

Cette superficie est égale aux deux tiers de la superficie totale des Halles, ce qui démontre l'importance du tonnage des fruits et légumes au marché des Halles.

3° TONNAGE — REGIONS DE PRODUCTION CULTURES PRESENTATION DES PRODUITS

Tonnage

Les fruits et légumes constituent un tonnage fort important qui représente plus des deux tiers du tonnage total vendu aux Halles.

C'est aussi le tonnage dont le volume est le plus encombrant.

Les chiffres que l'on peut indiquer sont certainement au-dessous de la vérité, car il est impossible d'avoir une statistique exacte.

Les compagnies de chemin de fer donnent le nombre de wagons arrivés à Paris à destination des Halles. Ces chiffres ne comprennent pas le montant du tonnage vendu directement et qui échappe à tout contrôle. On ne connaît que très approximativement le tonnage amené directement par camion, qui est fort important. Les chiffres officiels donnés pour les ventes faites par les mandataires ne représentent qu'une faible partie des transactions.

Sous toutes ces réserves, on peut estimer le tonnage des fruits et légumes vendus aux Halles en 1938, dernière an-

née normale, à environ 1.600.000 tonnes, se décomposant en :

- 118.000 tonnes pour les mandataires,
- 783.000 tonnes pour les producteurs et les approvisionneurs.
- 709.000 tonnes pour les commissionnaires et les négociants.

Nous le répétons, ces chiffres, tirés d'une étude publiée par le Bulletin des fruits et primeurs, sont très approximatifs, mais nous avons pu les recouper par d'autres documents, notamment par les renseignements fournis à l'Union des Chambres Syndicales du Commerce libre des Halles, et par ceux de la Préfecture de la Seine.

Les pommes de terre ne figurent pas dans ces chiffres, elles font l'objet d'un commerce à part, très spécialisé.

Seules, les pommes de terre nouvelles ou pommes de terre primeurs y sont incorporées.

Régions de production

Les gros légumes, c'est-à-dire, les choux, carottes, navets et poireaux, proviennent, pour la plus grande partie, des cultivateurs et approvisionneurs de la région parisienne qui est une des plus grosses régions productrices de France.

Les autres légumes proviennent non seulement de la région parisienne, mais de toute la France, du Midi particulièrement.

Les principaux centres producteurs sont :

le Var avec Hyères, le Roussillon avec Perpignan, la Provence avec Avignon, Barbentane, Cavaillon, Château-

renard, Carpentras ; la vallée de la Garonne, la vallée de la Loire, la vallée du Rhône, la Bretagne, la région de Saint-Omer, les régions d'Auxonne et de Chalon-sur-Saône.

Les primeurs arrivent aussi d'Algérie et du Maroc.

Le tonnage pour l'Algérie et la Tunisie représente environ 226.000 tonnes.

Pour les fruits, les régions de production sont principalement : la Provence, le Roussillon, les vallées du Rhône, de la Garonne, de la Loire et la région parisienne.

Le cassis se récolte surtout dans les environs de Dijon, la mirabelle en Alsace et dans les Vosges.

L'étranger nous apporte un certain contingent de fruits ; nous avons importé d'Italie, d'Espagne, des Etats-Unis, de l'Argentine, de l'Union Sud-Africaine, 122.000 tonnes environ en 1938 pour tout l'ensemble du territoire.

Il n'est pas possible, quand on parle des fruits et légumes, de laisser sous silence les questions de production, de fardage et de standardisation. Nous ne ferons que les indiquer, car chacune d'elles, pour être traitée à fond, entraînerait un trop long développement.

Bien qu'elles ne soient pas particulières au marché des Halles de Paris puisqu'elles intéressent l'économie française tout entière, les solutions diverses qui peuvent être adoptées auront une très grande influence sur les modes de vente.

Cultures

Cette question intéresse plus spécialement les agriculteurs, mais elle est intimement liée à la question de répartition et de vente.

Les surfaces occupées par la culture des légumes ont con-

sidérablement augmenté depuis quelques années et surtout depuis 1940, mais le rendement moyen à l'hectare a fortement diminué par suite du manque d'engrais. La consommation a certainement triplé, les légumes tendant à remplacer les autres denrées en diminution : viande, charcuterie, fromage, c'est ce qui explique la période de pénurie que nous traversons.

Dans les environs de Paris, la culture des légumes est pratiquée sur de grandes étendues avec des moyens industriels.

Des champs entiers de choux, carottes, navets, poireaux, oignons, épinards, salades, petits pois, sont travaillés au tracteur et à l'aide des instruments les plus modernes.

Ce n'est plus la culture maraîchère sur un ou deux hectares de produits de choix, sous couches, avec un prix de revient élevé : ce sont des fermes de près de 100 hectares, quiensemencent 8 hectares d'un seul tenant en oignons ou en petit pois ; ce sont les grandes fermes d'épandage de la ville de Paris.

Ces procédés de culture sur une grande échelle ont amené de très importantes quantités de légumes sur le marché.

Paris était avant la guerre la plaque tournante où venait converger la production de toute la France et de nombreux pays étrangers. Le marché des Halles avait un caractère national : ses cours servaient de base aux cours pratiqués sur l'ensemble du territoire ; ses fruits et légumes approvisionnaient, non seulement Paris et la région parisienne, mais ils étaient réexpédiés dans toute la France et même à l'étranger. Comme l'a dit André Calliez : « c'est le plus grand marché d'Europe, c'est aussi le plus mal agencé ».

On a souvent comparé la production française à la pro-

duction étrangère, surtout en ce qui concerne les fruits, et l'on a déduit de cette comparaison que les fruits étrangers sont bien plus réguliers et bien mieux présentés que les fruits français.

Cela tient à plusieurs raisons.

Nous ne voyons de l'étranger que les seules marchandises destinées à l'exportation ; or, on n'expédie à l'extérieur que la meilleure marchandise : nous ne voyons pas ce que les étrangers consomment à l'intérieur de leur pays.

De plus, dans les pays neufs, la production a été beaucoup plus suivie et dirigée que la nôtre. Au lieu de laisser une entière liberté aux producteurs, on les a incités, et souvent obligés, à ne planter que certaines espèces réclamées, soit par le commerce intérieur, soit par le commerce d'exportation ; on a également réglementé les surfaces complantées pour éviter une surproduction.

En France, au contraire, on a laissé les amateurs donner libre cours à leur imagination, et les pépiniéristes ont eu toute liberté pour la création de plants nouveaux.

Cependant, le commerce d'exportation, principalement dans la vallée du Rhône et dans le Roussillon, signalait aux producteurs les qualités les plus demandées à l'exportation.

Les Services Agricoles, de leur côté, organisaient les visites de vergers modèles à l'étranger, préconisaient les traitements indispensables pour obtenir des fruits sains et abondants.

C'est à ces initiatives que des régions comme la vallée du Rhône, et celle de l'Eyrieux renommée pour ses pêches, doivent leur richesse et leur prospérité.

Le développement des moyens de transport, des wagons

frigorifiques, ont permis les envois sur les centres éloignés, et les contrées favorisées par leur sol et leur climat ont vu se développer des cultures dont la production n'aurait pu être absorbée par les consommateurs environnants.

Il y aurait beaucoup à dire sur les traitements des maladies des légumes et des arbres fruitiers.

Toute une législation a été édictée à ce sujet, sous la rubrique « Lutte contre les ennemis des cultures ».

Cette législation vient d'être entièrement refondue.

La loi du 25 mars 1941 organisant la protection des végétaux, abroge toutes les dispositions prises depuis 1878.

Elle organise la lutte contre les fléaux des cultures, le contrôle des pépinières, des semences, des importations et exportations des végétaux.

Des arrêtés ministériels ou préfectoraux peuvent rendre obligatoires les mesures de défense.

Dans l'ancienne législation, les Préfets avaient aussi des pouvoirs dictatoriaux : ils n'ont pas eu le courage de s'en servir. En sera-t-il de même avec cette loi nouvelle ?

Nous espérons que ceux qui sont munis des pouvoirs nécessaires pour lutter contre les fléaux voudront et sauront s'en servir.

C'est grâce aux traitements que les Américains sont arrivés à une production impeccable et, en ce qui concerne les pommes, à obtenir des fruits sans vers ni tavelures.

Mais, pour que les traitements soient efficaces, il est nécessaire qu'ils soient faits dans toute une région et non par des producteurs isolés.

En France, pour obtenir des résultats, il eût fallu l'obligation de traiter tous les fruits destinés à la vente. On n'a pas voulu se résoudre à cette obligation.

La production fruitière a cependant augmenté considérablement dans notre pays. Malgré cette augmentation, et l'arrêt presque complet des exportations en 1932, il n'y a pas eu de surproduction fruitière car la consommation a suivi une marche parallèle. Elle a passé individuellement par les chiffres suivants :

7 k. 500 en 1913
 10 k. en 1924
 23 k. 500 en 1931
 33 k. 500 en 1935

La consommation a donc quintuplé en moyenne, et même, pour certains fruits comme la pêche, décuplé.

C'est grâce à leur régularité et à leur présentation que les fruits étrangers ont conquis la faveur du public. Cependant, beaucoup de fruits étrangers, très bien présentés, sont inférieurs aux nôtres comme qualité de chair et comme goût. Il faudra, lorsque l'abondance reviendra, nous engager résolument dans la voie de la bonne présentation et tenter un gros effort pour reprendre les marchés que nous avons perdus.

On y arrivera en étudiant dans chaque région les variétés qui conviendront le mieux au climat et au sol, en traitant les arbres fruitiers jusqu'à 7 ou 8 fois par an, comme en Californie.

Le paysan soigne admirablement sa vigne, il ne donne aucun soin à ses arbres fruitiers, à moins d'être un spécialiste. Il faut lutter contre cette routine par une éducation judicieuse des arboriculteurs.

On a déjà beaucoup fait dans cet ordre d'idée : écoles d'horticulture fruitière, cours de jardinage, de greffage. Les compagnies de Chemins de fer ont fait circuler des

trains d'exposition qui ont eu toute la faveur du public ; des cours hebdomadaires de taille, de greffage, de jardinage ont initié de nombreuses personnes à la culture horticole.

Présentation des produits

La question de bonne présentation pose celle du fardage et de la standardisation.

« Le fardage peut être défini : la fraude qui consiste à « dissimuler, en vue de la vente, sous une surface de marchandise de belle apparence, des produits secondaires « ou défectueux, et à inciter de la sorte l'acheteur à faire « l'acquisition d'une marchandise qui n'est pas homogène. »

(Circulaire n° 125 du Ministère de l'Agriculture aux agents de la répression des fraudes, relative au commerce des fruits et des légumes).

Cette pratique détestable, qui tombe sous le coup de la loi du 1^{er} août 1905, est directement atteinte par la loi du 29 juin 1934 tendant à assurer la loyauté du commerce des fruits et légumes et à réprimer la vente des fruits véreux ; et par l'arrêté du 18 juin 1935 déterminant les indications à porter sur les colis de fruits et légumes pour permettre de les identifier.

Cette loi qui réprime le fardage doit être appliquée. Elle ne l'est pas par suite d'une faiblesse inadmissible, qui est contraire à l'intérêt général et à l'intérêt bien compris des producteurs eux-mêmes.

La standardisation prévoit un règlement standard établi pour chaque sorte de produits. Ce règlement détermine la

marque de garantie, l'inscription sur un registre, moyennant un droit, des producteurs admis à utiliser la marque et les bandes de garantie. Le standard établit la qualité, la présentation, l'état de maturité ; il classe par grosseurs homogènes, règle l'emballage, etc...

Les difficultés de la standardisation proviennent de la grande variété des produits et de la nécessité qu'il y aurait d'établir presque autant de standards que de régions différentes.

La pêche de la région de Perpignan, celle de Fréjus, celle de la vallée du Rhône ou celle de la vallée de la Garonne, bien que de la même espèce, n'ont ni la même qualité, ni la même grosseur, ni le même goût.

Ces différences tiennent au sol.

Nous n'avons pas en France, comme en Amérique par exemple, d'immenses étendues de terrains homogènes produisant la même qualité de fruit, et pourtant, la standardisation est absolument nécessaire afin de maintenir notre production au niveau de qualité de celle de nos concurrents, ne serait-ce qu'au niveau de la production de l'Italie qui a fait dans cette voie de très grands progrès.

La standardisation simplifierait beaucoup la vente, l'homogénéité des lots permettant d'acheter et de vendre sur la simple présentation d'un échantillon.

De nombreux travaux ont été faits sur la standardisation, mais celle-ci ne peut être appliquée que si elle est rendue obligatoire, et l'on a toujours hésité jusqu'ici à imposer une obligation au producteur.

L'économie dirigée devrait faciliter la standardisation et la politique de qualité, c'est le contraire qui se produit. Les difficultés de toutes sortes : manque de main-d'œuvre,

d'engrais, de produits pour traiter les arbres, d'emballages, de moyens de transports, la taxation unique, la rareté des apports sur certains marchés, font que la marchandise de second choix se vend au même prix que celle de premier choix ; on n'a donc plus d'intérêt à la produire puisqu'elle demande plus de soins, et partant, plus de frais.

Il ne suffit pas d'un simple arrêté pour que la standardisation soit appliquée : c'est une œuvre de longue haleine.

Dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, nous souffrons du défaut d'organisation et de discipline.

La carence de l'autorité, notre manque d'énergie, nous ont toujours fait reculer la mise en application d'une réglementation obligatoire, base indispensable d'une économie dirigée.

Ce manque d'organisation professionnelle dans tous les domaines et surtout dans celui de la production des fruits et légumes, est la cause de tous les succès de nos plans de répartition et de taxation.

La politique de démagogie paysanne, que l'on semble vouloir pratiquer actuellement, va à l'encontre du but poursuivi qui est de discipliner les cultivateurs.

Le paysan, malgré son individualisme, se pliera de lui-même à une organisation rationnelle qui améliorera sa production et par cela même, son sort, en lui donnant la juste récompense de ses efforts.

CHAPITRE II

Les différentes catégories de vendeurs

A. Le Marché Officiel

B. Le Marché Libre

A. — LE MARCHÉ OFFICIEL

Les mandataires

* Nous avons vu que les mandataires sont les vendeurs qui opèrent sous les pavillons et sur le marché annexe.

1° Origine des mandataires

Ils ont été créés par la loi du 11 juin 1896.

Le Général Cluseret, le Baron Ladoucette, MM. Camescasse et Audiffred sont les principaux auteurs des travaux préparatoires de la loi.

Le Général Cluseret le premier, en 1890, a présenté devant la Chambre des Députés une proposition de loi tendant à modifier le décret du 28 janvier 1878 applicable aux Halles Centrales.

Soumise à la Chambre en 1892 et 1893, elle fut discutée au Sénat en 1895 et 1896. Renvoyée devant la Chambre en 1896, elle fut définitivement votée par le Sénat en juin de la même année.

Elle supprimait les facteurs régis par le décret du 28 janvier 1878 ; dans l'historique des Halles, nous avons déjà donné quelques renseignements sur cette catégorie de vendeurs.

Les facteurs jouissaient d'un véritable privilège qui

fut, en fait, aboli par le décret du 28 janvier 1878 rendant le factorat accessible à tous les commerçants.

Ce même décret prévoyait que les facteurs ne pourraient pas acheter aux Halles pour leur propre compte, mais il ajoutait : « ils peuvent faire ces opérations comme commissionnaires », ce qui, en fait, permettait aux facteurs d'acheter pour leur propre compte.

La jurisprudence était déjà divisée sur le caractère à attribuer aux facteurs, comme elle l'a été ensuite sur le caractère à attribuer aux mandataires. Le Tribunal de la Seine refusait de les considérer comme des commerçants. La Cour de Paris, au contraire, reconnaissait la commercialité des opérations faites par les facteurs.

C'est cette dernière doctrine qui a prévalu. Elle a toujours été celle de la Cour de Cassation dont plusieurs arrêts ont reconnu aux opérations des facteurs le caractère commercial.

Nous avons signalé tous les abus auxquels cette liberté sans contrôle a donné lieu et toutes les critiques qu'elle a soulevées. C'est à ces abus que la loi du 11 juin 1896 a essayé de porter remède. Les idées qui ont servi de base à son élaboration sont résumées ainsi dans « les principes généraux de la réglementation des Halles Centrales » :

« 1°) N'admettre sous les pavillons qu'une seule catégorie de vendeurs pour faciliter le contrôle : les mandataires, au lieu des facteurs et des commissionnaires qui existaient précédemment ;

« 2°) Assurer une plus grande loyauté des opérations en se montrant plus difficile dans le choix des manda-

« taires, et en soumettant ceux-ci à un contrôle plus
« sévère ;

« 3°) Délimiter d'une façon précise les attributions du
« Préfet de la Seine et celles du Préfet de Police ;

« 4°) Défendre les consommateurs en réservant ce mar-
« ché de gros aux denrées alimentaires de première main,
« c'est-à-dire en excluant les regrattiers ».

L'ensemble de ces mesures avait pour but de redonner
confiance aux expéditeurs et d'assurer l'approvisionnement
de la région parisienne.

Le second but a été atteint et la région parisienne a
toujours été très bien approvisionnée, mais les produc-
teurs et expéditeurs de fruits et légumes ont plébiscité
leurs vendeurs : jamais le marché libre n'a été aussi im-
portant et le volume des affaires qu'il traite dépasse de
beaucoup celui du marché officiel, malgré toutes les
garanties que les mandataires sont sensés donner aux
producteurs et aux expéditeurs.

2° Situation légale des mandataires aux Halles

Cette situation est régie par deux textes :

1°) la loi du 11 juin 1896 réglementant les Halles Cen-
trales de Paris ;

2°) le décret du 8 octobre 1907 portant réglementation
d'administration publique.

Nous ferons remarquer que les décrets s'appliquent, en
général, à tous les mandataires, quelle que soit leur spé-
cialité ; nous signalerons particulièrement ce qui se rap-
porte aux mandataires en fruits et légumes.

Les textes fixent nettement l'objet du mandat aux Halles.

L'article 3 de la loi dit notamment :

« Il est expressément interdit aux mandataires des expé-
 « diteurs d'acquérir pour leur propre compte, les denrées
 « qu'ils sont chargés de vendre ou des denrées similaires,
 « et, d'une manière générale, d'en faire le commerce par
 « eux-mêmes ou par personnes interposées, et cela, même
 « en dehors des Halles ; de posséder, à Paris ou en pro-
 « vince et à l'étranger, aucun magasin ou entrepôt. Ils
 « ne doivent être rémunérés que par la commission libre-
 « ment débattue entre eux et leurs mandants ».

Sans parler expressément du monopole, celui-ci existe implicitement et résulte nécessairement de l'ensemble des règles édictées par ces deux textes.

En effet, la vente des denrées ne peut se faire que par une personne justifiant de la concession d'un poste par la ville de Paris. Cette concession est faite suivant les conditions fixées par le décret du 8 octobre 1907, qui constitue, en fait, un véritable monopole.

Le caractère personnel est un trait essentiel du mandat aux Halles Centrales. L'article 16 du règlement prévoit que le mandataire doit occuper, en personne, l'emplacement qui lui est attribué, et n'y vendre que des marchandises qui lui sont personnellement expédiées.

L'article 26 stipule que les mandataires doivent être présents à leur poste pendant toute la durée des ventes.

La jurisprudence a tiré de ce caractère personnel une conséquence importante. Le Tribunal de la Seine (jugement du 25 octobre 1906) « a jugé que pour éviter toute
 « confusion dans l'esprit des producteurs et des expédi-

« teurs, la mention sur les lettres et imprimés « Halles Centrales de Paris », était réservée aux mandataires, « à raison des qualités personnelles d'honorabilité et de « solvabilité qui les a fait choisir par l'Administration ».

La question de savoir si le mandataire est un commerçant ou un officier public a la plus grande importance pratique en ce qui concerne la faillite ou les sociétés que les mandataires peuvent être appelés à créer pour l'exploitation de leur poste.

Si les mandataires aux Halles Centrales sont des commerçants, ils sont soumis aux règles du Code de Commerce et de ce fait :

1°) ils peuvent être mis en faillite et en liquidation judiciaire ;

2°) ils sont justiciables du Tribunal de Commerce et y sont électeurs ;

3°) ils bénéficient des avantages faits aux commerçants pour l'admission des preuves (force probante des livres de commerce) ;

4°) ils sont tenus d'avoir les livres de commerce prescrits par le code : livre journal, livre d'inventaire, copie de lettres. Il ne semble pas que ceux prescrits par la loi de 1896 puissent en tenir lieu ;

5°) ils sont soumis à la patente ;

6°) s'ils commettent des faux, ils sont passibles des peines édictées par les articles 147 et 149 du Code Pénal (faux en écritures de commerce) :

7°) ils sont tenus de publier leur contrat de mariage.

Une remarquable consultation de M. le Professeur Gaston Jèze a examiné la question sous tous ses aspects et nous y avons puisé des documents très précieux.

La commercialité de la profession de mandataire a été établie d'une façon définitive par l'arrêt de la Cour de Cassation du 30 décembre 1907 qui est ainsi conçu :

« La Cour : attendu que les attributions des mandataires aux Halles Centrales de Paris, telles qu'elles sont définies par la loi du 11 juin 1896 et le décret du 23 avril 1897, consistent essentiellement, comme celles des anciens facteurs, dans l'entremise qu'ils prêtent aux producteurs et expéditeurs en opérant à la halle, moyennant une commission librement débattue entre eux et leurs clients, la vente des denrées alimentaires qui leur sont consignées à cet effet ; que leur profession n'ayant ainsi d'autre but que la gestion habituelle des affaires d'autrui et la perception des courtages, les classe, par là même, dans la catégorie des commerçants, en vertu des articles 1 et 632 du Code de Commerce.

« Attendu que, par suite, en déclarant que la juridiction commerciale était compétente pour connaître de l'action intentée par la Compagnie d'Orléans à M. X... mandataire, en paiement du prix de transport de viandes expédiées en port dû, et adressées à ce dernier pour être vendues, l'arrêt attaqué, qui est motivé, n'a violé aucun des textes de loi invoqués par le pourvoi. Pour ces motifs, rejette... ».

La question de savoir si le mandataire aux Halles est un fonctionnaire public et si son mandat est un « office » est beaucoup plus discutée.

Les Tribunaux judiciaires et les auteurs de droit privé ont été conduits à examiner cette question à l'occasion des procès où leur qualité de commerçant était mise en doute.

La qualité de commerçant et celle d'officier public leur

a semblé incompatible et les tribunaux se sont partagés.

Cependant, il ne nous semble pas que les deux qualités soient incompatibles. Les agents de change et les courtiers maritimes sont incontestablement des officiers publics, ils sont incontestablement aussi des commerçants.

Le Tribunal de Douai, 25 juin 1903, (Sirey 1904, 2-245). Le Tribunal de Commerce de la Seine, 5 novembre 1903, (Manquest-Sirey 1904, 2-245) ont affirmé que les mandataires ne sont pas commerçants parce qu'ils *occupent un office public*.

Le Tribunal civil de la Seine, par jugement du 27 juin 1914, (Revue générale d'administration 1916, II, page 111) a affirmé que les mandataires aux Halles sont des fonctionnaires publics.

Certains auteurs qui refusent de voir dans les mandataires des fonctionnaires publics ou des officiers publics, constatent leur *caractère spécial*.

M. Lelong (Répertoire administratif de Béquet, v° Substances n° 212) écrit :

« Les mandataires aux Halles n'ont pas le caractère de fonctionnaires ni celui d'officiers publics, analogue par exemple aux agents de change. Ce sont des commerçants dont la profession est étroitement réglementée comme l'est celle de pharmacien ou de négociant en matières explosives ».

Mais quelques lignes plus loin, il ajoute :

« La limitation du nombre des mandataires aux Halles, conséquence forcée de la façon dont sont attribués les emplacements, leur confère une sorte de monopole qui n'est du reste que la contre-partie légitime des obliga-

« tions mises à leur charge, et du contrôle qui leur est
 « imposé. A cet égard, il y a donc une différence entre
 « la profession de mandataire aux Halles et les autres
 « commerces réglementés indiqués plus haut, pour les-
 « quels il n'y a, ni en droit, ni en fait, aucune limitation
 « du nombre de ceux qui peuvent les exercer ».

Par contre, la plupart des auteurs de droit privé et les Tribunaux judiciaires, affirment que les mandataires n'ont pas le caractère de fonctionnaires, ni même celui d'officiers publics.

La Cour de Cassation (Chambre des Requêtes) 30 avril 1900. Dalloz 1901, 1-317. Sirey 1904, 1-333 a jugé :

« Les anciens facteurs transformés en mandataires aux
 « Halles par la loi du 11 juin 1896, ne sont pas plus que
 « par le passé des fonctionnaires publics, mais de sim-
 « ples agents d'affaires agréés par l'Administration pour
 « prêter leur entremise aux producteurs ».

Même opinion adoptée par la Cour d'Appel de Paris dans son arrêt du 24 mars 1922. Houdry c. Lamontre (Dalloz 1922, 2-52). Sirey 1922, 2-92, et, dans son arrêt plus récent (25 avril 1932. Rec. Sirey 1932, 2-174) qui dit :

« Les mandataires aux Halles Centrales, s'ils sont
 « soumis au contrôle administratif, ne sont pas des fonc-
 « tionnaires, mais des agents d'affaires agréés par
 « l'Administration, qui prêtent leur entremise aux pro-
 « ducteurs pour la vente des denrées, moyennant une
 « commission librement consentie et qui, en vertu de
 « l'article 632 du Code de Commerce sont des commer-
 « çants ».

Il est regrettable que la jurisprudence du Conseil d'Etat, peut-être mieux qualifiée que les tribunaux judi-

ciaires, ne se soit pas encore prononcée pour dire si les mandataires aux Halles sont, ou non, des officiers publics, sinon des fonctionnaires publics, comme l'affirmait le Tribunal de la Seine en 1914. Les arguments que l'on peut faire valoir en faveur de la qualité d'officier public des mandataires des Halles sont les suivants :

1°) les Halles Centrales constituent un véritable service public dont les mandataires sont la cheville ouvrière ;

2°) les mandataires sont nommés par le Préfet de Police et révoqués par le Ministre de l'Intérieur ; il semble donc que la cour de Cassation commet une erreur certaine en déclarant que les mandataires aux Halles sont les anciens facteurs aux Halles, transformés en de simples agents d'affaires agréés par l'Administration ;

3°) les mandataires ont un monopole pour la vente des denrées périssables, ce qui confirme leur caractère d'officiers publics.

A l'appui de ces arguments, on peut citer l'exposé du commissaire du Gouvernement, M. Léon Blum, dans l'affaire Omer Decugis du 7 juillet 1911 devant le Contentieux du Conseil d'Etat, qui déclare que la loi de 1896 a fait des Halles Centrales de Paris un marché officiel par rapport au marché libre ; il qualifie les mandataires de représentants officiels que la loi a donné d'office aux producteurs.

Il explique que les commissionnaires étant rejetés hors des Halles, dans des magasins loués et aménagés par eux, que les regrattiers étant supprimés purement et simplement, il ne reste plus, sous les pavillons et sur le carreau, que les mandataires organisés par la loi pour les

expéditeurs qui ne peuvent venir eux-mêmes, ou que les propriétaires conduisant leur propre marchandise.

C'est l'avis de M. le professeur Jèze ; on peut citer, à l'appui de cet avis :

Arrêt de la Cour de Cassation du 17 juin 1927. D. H. 1927-510 pourvoi en cassation sur un arrêt de la Cour d'Appel du 1^{er} décembre 1926 :

« Attendu que l'arrêt, qui s'est approprié les motifs des
 « premiers juges, décide à bon droit que les dispositions
 « de la loi du 11 juin 1896, notamment l'article 2, para-
 « graphe 3, permettent de considérer, pour les ventes de
 « marchandises de première main des denrées alimen-
 « taires en gros ou en demi-gros à la criée, les manda-
 « taires comme de véritables courtiers *ayant privilège* ».
 et plus loin :

« Attendu en outre que l'arrêt ayant constaté au profit
 « des mandataires l'existence du *monopole* des ventes aux
 « enchères en gros du cresson, il s'ensuit que toute vente
 « faite en violation de ce privilège cause à la partie civile
 « un préjudice dont il est dû réparation ».

Pour réfuter ces arguments, on peut rétorquer ceux-ci :

1^o Il est exact que les Halles constituent un service public et que, par conséquent, les mandataires sont soumis à certaines règles et à certaines obligations, dans l'intérêt de l'ordre public. Mais si les mandataires assurent un service public, il ne sont pas pour cela des officiers publics. Les ingénieurs, les agents de la S.N.C.F. qui constitue un service public, ne sont pas des officiers publics. La loi du 28 avril 1816 qui a reconnu le droit de présentation aux officiers publics a énuméré les charges qu'elle considérait comme offices publics. Toutes les modifications apportées

à cette nomenclature ont été justifiées par une loi. Un office public ne peut être créé que par une déclaration formelle d'une loi.

2° Il ne peut être, à proprement parlé, de nomination par le Préfet ou de révocation par le Ministre de l'Intérieur.

Pour avoir un poste, il faut que le candidat mandataire ait acquis la clientèle, ou plutôt, les droits d'abri d'un mandataire en exercice et, à ce moment, il y a attribution à M. Z... du poste précédemment concédé à M. X. Ce sont les termes de l'arrêté. Le mandataire qui n'assure pas le service public qui lui est confié, ou l'assure dans de mauvaises conditions, est rayé de la liste des mandataires, on lui retire son emplacement.

3° Il est difficile de parler de monopole. Les mandataires sont seuls autorisés à vendre sous les pavillons des Halles Centrales. Mais sur le carreau forain, il y a d'autres intermédiaires et la loi n'a pas interdit la création de commissionnaires dans le périmètre des Halles.

De plus, toutes les denrées alimentaires entrant dans Paris ne doivent pas obligatoirement être amenées aux Halles et vendues par les mandataires.

On voit combien les avis sont différents et partagés.

Il y a une question analogue pour les agents de change près la Bourse de Paris. Ils ont le monopole de la vente des valeurs cotées au parquet, mais à côté d'eux, les banquiers en valeurs ou coulissiers ont le droit de faire toutes les opérations sur les valeurs non cotées au parquet, mais en Banque.

La situation n'est pas tout à fait la même pour les fruits et légumes, puisque mandataires et commission-

naires opèrent sur les mêmes denrées, tandis qu'agents de change et coulissiers traitent des valeurs différentes.

3° Conditions à remplir pour obtenir la concession d'un poste de mandataire aux Halles

Ces conditions figurent dans la loi du 11 juin 1896, dans le décret du 8 octobre 1907, modifié par ceux du 10 avril 1925 et 16 novembre 1939, et dans l'arrêté du Préfet de Police du 30 mai 1925.

Le candidat mandataire doit avoir accompli, depuis moins de 5 ans, un stage d'un an dans un poste de mandataire de la spécialité qu'il a choisie, et produire à la Préfecture de Police :

1° les pièces établissant qu'il est majeur et de nationalité française,

2° l'extrait de son casier judiciaire n° 3.

L'article 2 de la loi du 11 juin 1896 spécifie qu'il ne doit avoir subi aucune condamnation pénale ou disciplinaire portant atteinte à l'honorabilité.

3° Un certificat du greffier en Chef du Tribunal de Commerce mentionnant la date et le numéro de son inscription sur la liste prévue par l'article 2 de la loi du 11 juin 1896.

4° Une déclaration du Préfet de la Seine attestant qu'il a obtenu la concession d'un poste et versé le montant de son cautionnement (article 3. Décret du 10 avril 1925).

L'article 4 du décret du 10 avril 1925 fixe les conditions

dans lesquelles le candidat mandataire peut être inscrit sur cette liste.

La liste est divisée en autant de sections qu'il existe de catégories distinctes de vente en gros aux Halles.

La demande, dont il est donné un récépissé, est communiquée au Préfet de Police qui procède à une enquête dont les résultats sont transmis au Tribunal de Commerce. Cette enquête qui est faite par le Commissariat spécial des Halles, apprend ordinairement que le pétitionnaire est associé commercial dans tel poste, depuis tant de temps, et qu'il désire s'associer avec les mandataires du poste ou succéder à l'un d'eux. Elle donne tous les renseignements sur l'honorabilité du candidat.

Le Préfet donne au Tribunal de Commerce un avis favorable ou défavorable. Le Tribunal de Commerce, statuant en Chambre du Conseil, décide s'il y a lieu ou non de donner suite à la demande de l'intéressé. En cas de réponse favorable, le Tribunal retourne le dossier à la Préfecture de Police pour que l'intéressé soit invité à passer son examen.

EXAMEN QUE DOIVENT PASSER LES CANDIDATS MANDATAIRES

Cet examen a été créé par le décret du 10 avril 1925 (article 4). La composition du jury et le programme de l'examen ont été fixés par un arrêté du Préfet de Police du 30 mai 1925.

Cet examen a été reconnu nécessaire dans le procès-verbal de la Commission supérieure des Halles du 13 février 1924, pour mettre fin aux abus provenant de l'ancienneté d'inscription de personnes notoirement incom-

pétentes et qui ne recherchaient dans l'attribution d'un poste, qu'une occasion avantageuse.

Les examens ont lieu tous les trois mois et comportent trois épreuves :

— une épreuve orale sur les principes du droit commercial,

— une épreuve orale sur les principes généraux de la réglementation des Halles,

— une épreuve pratique variant suivant la spécialité que le candidat a choisie et portant sur les notions générales, sur la provenance des denrées que le mandataire est appelé à vendre ; sur le mode d'expédition et de présentation ; sur l'hygiène des manipulations, l'appréciation de la qualité et de la salubrité des dites denrées.

Des cours sont faits aux candidats mandataires à l'Union des Mandataires, 5, place de Valois.

Le Préfet de Police transmet au Tribunal de Commerce, avec son avis, les résultats de l'examen.

Si la demande est accueillie par le Tribunal, l'inscription sur la liste de la section désignée par le candidat est faite dans l'ordre déterminé par la date de sa demande.

Il lui est délivré un certificat mentionnant cette date et le n° d'ordre. Cette inscription provisoire ne devient définitive qu'à l'expiration du stage et après justification de son accomplissement.

DU STAGE

Le stage est fait dans le poste d'un mandataire de la spécialité choisie par le candidat. Celui-ci doit communiquer à l'inspection de la vente en gros intéressée, le nom du stagiaire et l'indication de l'emploi occupé.

L'Inspecteur principal de la vente consigne ces renseignements sur un registre spécial dans lequel chaque page est destinée à un stagiaire. Il s'assure par des visites fréquentes et inopinées de l'assiduité du stagiaire.

Les mandataires de la vente en gros des beurres et œufs introduisirent un recours devant le Conseil d'Etat contre le décret du 25 avril 1925, prétendant que l'obligation de recevoir un stagiaire qui pouvait se mettre au courant de leurs affaires et utiliser ensuite ces renseignements dans un autre poste, portait atteinte à la liberté du commerce. Ce pourvoi a été rejeté, le décret ayant été pris dans la limite de la loi du 11 juin 1896 qui a réglementé la profession de mandataire aux Halles.

La liste des candidats est révisée tous les 5 ans. Si le candidat change de spécialité, une nouvelle inscription, un nouvel examen, et un nouveau stage sont nécessaires.

CAUTIONNEMENT

Chaque mandataire est obligé de verser à la Caisse Municipale (article 2, § 4, loi du 11 juin 1896) un cautionnement égal au montant des droits d'abri payés par le poste pendant l'exercice précédent, sans toutefois que le cautionnement puisse être inférieur à 5.000 francs.

Le cautionnement d'un candidat mandataire à un poste nouveau est fixé à 5.000 frs (article 5, décret du 8 octobre 1907). Cet article n'a plus grande utilité, la place manquant pour créer des postes nouveaux.

Le titre III du décret du 8 octobre 1907 fixe les diverses conditions de révision des cautionnements, d'opposition, de remboursement de cautionnement en cas d'association.

4° Répartition et attribution des emplacements

Les conditions sont fixées dans le titre IV du décret du 8 octobre 1907.

Les répartitions ont lieu tous les 3 ans. L'attribution est faite (article 11) :

- 1° aux mandataires en exercice,
- 2° aux candidats mandataires.

Pour ces derniers, il faut qu'un poste de mandataire soit devenu vacant. Il ne peut le devenir, pour les postes qui n'ont plus qu'un seul titulaire, que par la démission, le décès, la radiation du mandataire, le retrait du poste pour insuffisance de droits d'abri.

Il en est tout autrement des postes exploités par des mandataires associés en participation car, l'article 23 du décret du 8 octobre 1907 prévoit « que les mutations qui surviennent dans le personnel des participants n'entraînent, « par elles-mêmes, aucune modification dans l'attribution « du poste ».

Le mandataire ou le candidat mandataire doit avoir acquis la clientèle du mandataire dont le poste est vacant (article 20), mais il n'a d'autre droit que de faire valoir à son profit le montant des droits d'abri payés par son prédécesseur.

Quelle est la nature juridique du droit du mandataire aux Halles sur l'emplacement qui lui est accordé dans un pavillon ?

Le mandataire n'a, sur l'emplacement qui lui a été accordé dans un pavillon, qu'un droit d'occupation temporaire et révocable. L'Administration peut modifier les em-

placements lorsque l'intérêt général l'exige (article 8, loi du 11 juin 1896).

Le principe était dangereux pour les mandataires auxquels une garantie de stabilité est nécessaire : le décret de 1897 avait fixé à un an, le décret de 1907 a fixé à trois ans la durée pendant laquelle le poste ne sera pas changé, délai exclusivement établi dans l'intérêt des mandataires.

Cependant, deux mandataires peuvent, avec l'autorisation du Préfet de la Seine, échanger à tout moment leurs postes respectifs (article 16).

En ce qui concerne la clientèle, elle est aliénable, soit à titre gratuit, soit à titre onéreux, à certaines conditions, tandis que le « mandat aux Halles » est hors du commerce.

C'est la même distinction qui est faite entre l'office du notaire et la clientèle de l'office, entre la charge et l'émoiement.

Le droit de présentation du mandataire et des héritiers du mandataire se manifeste par la cession de la clientèle.

L'article 20 du règlement du 8 octobre 1907 donne une situation privilégiée à celui qui a acquis la clientèle du mandataire dont le poste est vacant.

L'article 19 permet de donner aux héritiers d'un mandataire décédé, un délai maximum de quatre mois pour trouver un acquéreur de la clientèle. Pour le mandataire radié, une lettre du Ministre de l'Intérieur du 5 juillet 1901, conforme à l'avis de la commission supérieure des Halles, lui a reconnu un délai de deux mois pour céder sa clientèle à partir de la date de l'arrêté de radiation.

La loi de 1896 n'ayant attribué à cette commission que le pouvoir d'adresser, au moins une fois par an, au Président de la République, un rapport sur la situation des

Halles Centrales, sur les abus qui peuvent s'y commettre et sur les réformes qu'ils comportent, on peut se demander en vertu de quels pouvoirs le Ministre et cette Commission ont pris cette décision à l'égard du mandataire radié.

La cession de la clientèle se confond pour l'Administration avec le droit de présentation.

Il y a, à ce sujet, un arrêt du Conseil d'Etat qui définit nettement la position de l'Administration (Arrêt du Conseil d'Etat (section contentieux) du 8 février 1935 D. H. 1935, 273).

« Considérant qu'il résulte du texte réglementaire précité (article 20 du décret du 27 octobre 1907), que l'autorité administrative consent dans l'attribution d'un poste vacant et pour l'agrément d'un candidat mandataire, à tenir compte, sous certaines conditions, de l'acquisition de la clientèle dont le poste est vacant ; aucune disposition de loi ni de règlement n'a institué au profit des mandataires aux Halles, un droit personnel de présentation d'un successeur, distinct du droit qu'ont ces commerçants de céder leur clientèle ; que, pour l'application de l'article 20 précité du décret de 1907, et le règlement de l'ordre de préférence des candidats à un poste vacant, l'autorité administrative doit seulement prendre en considération dans la limite prévue par ce texte, les droits de l'acquéreur régulier de la clientèle ».

D'après le décret de 1907, il ne peut être question de cession de clientèle que si le poste devient vacant, ou dans le cas où il est formé une société en participation (article 23).

5° Sociétés pour l'exploitation d'un poste de mandataire

Le décret de 1907 (article 23) donne la faculté de former une association pour l'exploitation d'un poste de mandataire.

Il s'agit d'une société entre mandataires ou candidats mandataires ;

l'autorisation doit être donnée par le Préfet de Police.

Le terme de société en participation est certainement mal choisi, car, en droit commercial, les sociétés en participation sont des sociétés occultes, faites pour une opération isolée.

Au contraire, la société en participation prévue par le décret de 1907 est formée pour l'exploitation continue d'un seul et même poste ; elle n'est pas occulte, elle est à patente ouverte, elle n'est donc pas une association en participation du droit commercial.

Cette société en participation peut être fondée par plusieurs mandataires en exercice. Les participants ont droit à un emplacement correspondant à l'ensemble des droits d'abri que chacun d'eux justifie avoir payés.

Elle peut être formée par un ou plusieurs mandataires et un ou plusieurs candidats mandataires.

Elle suppose forcément une cession partielle de la clientèle du mandataire en exercice au candidat mandataire.

L'autorisation préfectorale est en réalité la nomination du candidat associé comme mandataire aux Halles, le poste attribué n'étant pas un poste entier.

Tous les participants sont solidairement responsables de l'exploitation du poste, ils doivent prendre l'engage-

ment d'affecter à la garantie des obligations de chacun d'eux, la totalité du cautionnement.

L'article 23 du décret de 1907 stipule aussi que les mutations qui surviennent dans le personnel des participants n'entraînent, par elles-mêmes, aucune modification dans l'attribution du poste ou le montant du cautionnement. Il n'y a donc aucune difficulté, quand il s'agit d'une société en participation faite entre mandataires ou avec des candidats mandataires, cette société étant prévue par le décret de 1907.

Il y a, au sujet de la dissolution de la société et de la vacance du poste, deux arrêts du Conseil d'Etat qui méritent d'être cités.

Arrêt du Conseil d'Etat (section du contentieux), 4 mars 1938, D. H. 1938, page 374).

« Si le règlement d'administration publique du 8 octobre 1907 sur l'organisation des Halles Centrales de Paris, dispose qu'en cas de société en participation pour l'exploitation d'un poste de mandataire, les mutations qui peuvent survenir dans le personnel des participants n'entraînent, par elles-mêmes, aucune modification dans l'attribution du poste, cette disposition ne saurait recevoir d'application lorsque la société est composée de deux membres dont l'un est nommé à un autre poste. En ce cas, la société est dissoute et le poste pour l'exploitation duquel elle avait été constituée doit être déclaré ré vacant ».

(Arrêt du Conseil d'Etat, 26 juillet 1933, D. H. 1933, p. 593).

« Dans une association formée pour l'exploitation d'un poste de mandataire aux Halles, lorsque l'un des asso-

« ciés est rayé de la liste des mandataires pour manque-
 « ment professionnel, le poste se trouve de ce fait vacant
 « et peut être concédé à un autre titulaire.

« Considérant que, par arrêté du Préfet de la Seine du
 « 8 janvier 1926, un poste de mandataire aux Halles a été
 « attribué conjointement à la demoiselle S. et au sieur M.,
 « que le sieur M. ayant été radié de la liste des manda-
 « taires pour manquement au devoir professionnel, le
 « poste se trouvait de ce fait même vacant, et que l'Admi-
 « nistration était en droit de le concéder à un autre titu-
 « laire, dans les conditions prévues par l'article 34 du
 « décret du 8 octobre 1907 ».

Examinons la situation lorsqu'il s'agit d'un bailleur de fonds qui n'est ni mandataire, ni candidat mandataire, ce qui est un cas fréquent, car l'exploitation d'un poste de mandataire nécessite des capitaux importants.

1° Le bailleur de fonds peut être un prêteur pur et simple : le contrat qui intervient est alors un simple contrat de prêt. Le bailleur de fonds n'est qu'un créancier, qui a droit à un intérêt fixe ou proportionnel aux bénéfices ; il a toujours droit au remboursement des sommes prêtées, quel que soit le résultat de l'exploitation. Il n'est pas commerçant, ne peut pas être déclaré en faillite en même temps que le mandataire, il n'est pas responsable envers les tiers des dettes contractées par le mandataire pour l'exploitation du poste.

2° Le mandataire peut-il prendre comme associé son bailleur de fonds et quelle société peut-il former avec lui ?

La jurisprudence, sur ce point, est extrêmement confuse et fait ressortir de nombreuses contradictions provenant du fait que, comme nous l'avons déjà indiqué plus haut,

les avis sont partagés sur la question de savoir si les mandataires sont des officiers publics ou non.

Quelle que soit la solution donnée, il faut tenir compte que le mandat aux Halles a un caractère strictement personnel et que sont illicites « d'ordre public » les sociétés ayant pour objet une entreprise que la loi ne permet pas d'exercer, soit avec des associés en général, soit avec des associés ne remplissant pas certaines conditions. Peu importe que l'entreprise soit licite en soi.

C'est le cas d'un cabinet de médecin, d'avocat, d'une pharmacie, où il ne s'agit pas d'officiers publics.

La jurisprudence est constante lorsqu'il s'agit d'office ministériel : notaires, courtiers maritimes, et il a fallu une loi spéciale (2 juillet 1862) pour permettre la formation d'une société particulière en vue de l'exploitation d'une charge d'agent de change.

C'est la manière de voir adoptée par le Tribunal de la Seine, Jugement du 6 juillet 1898 et du 27 juin 1914.

Par contre, la Cour d'Appel de Paris (arrêt du 15 juin 1899) et la Cour de Cassation (Chambre des Requêtes, arrêt du 30 avril 1900) dans la même affaire, déclarent qu'il faudrait un texte spécial de loi pour interdire aux mandataires de mettre en société l'exploitation de la clientèle de leurs agences.

La Cour de Paris, dans son arrêt du 24 mars 1922, déclare, en s'inspirant de l'arrêt de la Cour de Cassation, que les mandataires ont toute liberté pour mettre leur fonds de commerce en société.

Dans la pratique, les mandataires ont constitué entre eux et avec des bailleurs de fonds, non mandataires, des sociétés pour l'exploitation de leur poste.

Il faut remarquer que s'il s'agit d'une société commerciale en nom collectif avec un non mandataire, la société doit comporter la clause que le mandataire sera seul gérant. En ce qui concerne l'administration préfectorale, elle n'a, de par la loi de 1896, qu'à connaître des mandataires et ignorer tout des tiers associés.

6° Obligations professionnelles des mandataires

Les diverses obligations auxquelles sont soumis les mandataires, de par la loi de 1896, ont surtout pour but de donner aux expéditeurs la garantie qu'ils toucheront bien les sommes exactes qui leur sont dues.

Elles se divisent en obligations générales s'appliquant à toutes les ventes en gros et en règlements particuliers concernant chaque vente en gros.

Nous ne nous occuperons que de la vente en gros des fruits et légumes.

Les obligations générales peuvent se résumer ainsi :

1° *Interdiction d'exercer un commerce similaire.*

Suivant l'article 3 de la loi du 11 juin 1896 que nous avons déjà étudiée : interdiction d'acquérir pour leur propre compte ou par personnes interposées les denrées qu'ils sont chargés de vendre à la commission.

Pour les importations, les mandataires ne pouvant être possesseurs de la marchandise qu'ils vendent, sont obligés de céder leurs licences à des importateurs qui se chargent de les réaliser, et qui leur donnent alors les marchandises correspondantes à vendre en commission.

Cette tolérance admise pour les importations par la commission supérieure des Halles, permet de tourner la

loi de 1896. Nous verrons par la suite toutes les entorses, avouées ou non, données à cette loi qui ne répond plus à la situation actuelle.

2° *Les mandataires ne doivent être rémunérés que par une commission* (article 3 de la loi de 1896, art. 32 du décret de 1907).

« La commission due aux mandataires est librement débattue entre leurs clients et eux. Elle comprend tous les frais non tarifés ».

Elle est calculée d'après un pourcentage sur le produit brut de la vente. Ce pourcentage est de 6 à 12 % aux fruits et légumes.

La manière de calculer la commission sur le produit brut de la vente a donné lieu à certaines critiques. On a proposé de la calculer d'après le poids de la marchandise vendue. Les partisans de cette nouvelle méthode ont prétendu que la commission sur le produit incitait le mandataire à vendre le plus cher possible, tandis que la commission sur le poids le pousserait à vendre le plus de marchandises possible. Ce n'est pas exact, car le mandataire est avant tout le représentant de l'expéditeur et cherchera toujours à tirer, pour ce dernier, le prix le plus élevé.

Le mode de calcul de la commission sur le poids aurait par contre le gros inconvénient de frapper d'une façon uniforme les marchandises de première qualité et celles de qualité inférieure, ce qui serait illogique et conduirait à l'abaissement de la qualité.

Le rapport de la commission supérieure des Halles en 1925 a conclu au maintien du statu quo.

Nous verrons, dans la seconde partie de cette étude,

toute l'influence des principes de la fixation des prix sur le mode de calcul des commissions.

3° *Obligation pour le mandataire d'être présent à son poste pendant la vente* (article 26 du décret de 1907).

S'il y a plusieurs coassociés, la présence de tous les associés n'est pas exigée, mais le mandataire qui s'absente le signale à l'inspection des ventes.

Quand le mandataire est seul, et qu'il a besoin de s'absenter, pour visiter la clientèle par exemple, il signale à l'inspection des ventes en gros le mandataire qui le remplacera et signera les pièces à sa place.

Le mandataire ne peut pas se faire remplacer par un de ses employés.

Si le mandataire se trouve dans l'impossibilité de désigner un suppléant, le Préfet de Police, et, en cas d'urgence, le Commissaire spécial des Halles, commet un des mandataires en service, qu'il doit choisir dans un autre pavillon pour qu'il ne puisse pas utiliser pour son commerce les renseignements qu'il aurait pu recueillir pendant cette suppléance. Le montant des honoraires auxquels a droit, par vacation, le mandataire ainsi désigné, est fixé par un arrêté du Préfet de Police.

4° *Interdiction aux mandataires de sous-louer leur poste.*

L'article 16 du décret de 1907 qui a déjà été cité à l'occasion du caractère personnel du mandat aux Halles Centrales, précise que le titulaire doit occuper son poste en personne et n'y vendre que des marchandises qui lui sont personnellement expédiées.

L'interprétation de cet article a soulevé de nombreuses discussions en ce qui concerne les représentants-vendeurs dont nous examinerons le rôle plus loin.

5° *Obligation pour les mandataires d'aménager leur poste.*
(article 15 du décret de 1907) en y maintenant en parfait état de conservation le matériel nécessaire et prévu.

6° *Obligation pour les mandataires d'effectuer les ventes suivant les indications des expéditeurs* (article 24 du décret).

« Ils doivent se conformer aux indications qui leur sont « données par leur commettant ».

Les expéditeurs peuvent demander la vente à l'amiable ou la vente à la criée ; ils ont le droit, d'après les ordonnances de police de 1897 de fixer un prix minimum.

L'Administration avait envisagé de rendre, dans certains cas, la vente à la criée obligatoire.

Elle n'a cependant pas fait prévaloir ce point de vue devant les difficultés de l'organisation de criées obligatoires ; en général, surtout lorsqu'il s'agit de denrées périssables, l'expéditeur qui ne peut pas se rendre compte de l'état des marchandises à l'arrivée, ni des conditions du marché, laisse toute initiative à son mandataire.

7° *Obligation pour les mandataires de ne faire des ventes qu'à des personnes présentes* (article 41 du décret de 1907).

Il est donc interdit de mettre en réserve de la marchandise pour un client à venir. Cette règle, en fait, n'est pas toujours observée.

8° *Obligation pour les mandataires de recevoir toutes les marchandises qui leur sont adressées et de les faire livrer aux Halles* (article 24 du décret de 1907).

Les instructions données le 18 avril 1924 au Commissaire spécial des Halles, précisent que les marchandises doivent être livrées sans délai et qu'il n'appartient pas aux man-

dataires d'en différer la livraison sous un prétexte quelconque.

On voit les inconvénients qu'il y aurait à permettre à un mandataire d'être en même temps camionneur, ce qui lui donnerait la possibilité, lorsque les cours sont en baisse, de différer l'envoi de la marchandise aux Halles et de la réserver pour la vente du lendemain dans l'espoir de prix plus rémunérateurs.

9° *Obligation pour le mandataire de proclamer chaque vente à haute voix.*

Cette obligation est définie par l'article 7, § 2 de la loi de 1896 et l'article 41 du décret de 1907.

L'énoncé du prix à haute voix permet aux acheteurs de se rendre compte des cours pratiqués.

Cette mesure n'est pas appliquée : c'est en général le vendeur ou le basculeur qui proclame la vente à haute voix pour permettre au souchier d'établir sa fiche.

10° *Obligation d'envoyer le jour même aux expéditeurs tous les volants relatifs à la vente de leurs produits (articles 39 et 47 du décret de 1907) et de régler les expéditeurs le lendemain au plus tard, sauf convention contraire (article 25 du décret de 1907).*

Le mandataire doit fournir, au service du contrôle, la preuve écrite de cette faculté accordée par l'expéditeur.

11° *Interdiction aux mandataires de transmettre aux expéditeurs des cours autres que les cours officiels (article 51 du décret).*

12° *Obligation de faire sortir la marchandise du poste aussitôt après la vente (articles 42 et 43 du décret).*

Les marchandises sont livrées au poste même et enlevées par le porteur de l'acheteur.

84 LES MODÈS DE VENTES DES FRUITS ET LÉGUMES

13° *Obligation de faire constater les saisies de marchandises* (article 45 du décret).

Les saisies sont effectuées par les inspecteurs des ventes en gros chargés de l'inspection des fruits et légumes (arrêté du 6 octobre 1913 concernant les services de la répression des fraudes).

14° *Resserre* (article 44, décret du 17 novembre 1925).

« Peuvent seuls être mises en resserre les marchandises
« qui n'ont pas trouvé acquéreur ou celles qui sont
« arrivées trop tard sur le marché. Il est interdit de
« mélanger les marchandises de resserre avec les arri-
« vages du jour ».

Une commission a été instituée pour éviter les resserres abusives et injustifiées.

7° Comptabilité des mandataires

Les mandataires sont tenus d'avoir une comptabilité spéciale dont les détails ont été fixés par les lois, décrets et ordonnances.

1° *Le livre à souches*, prescrit par l'article 7 de la loi du 11 juin 1896 et dont l'emploi est décrit par les articles 38, 39, 42 du décret de 1907.

« Ce livre est coté et paraphé par l'Inspecteur principal
« du pavillon et visé ou marqué d'un timbre sur la pre-
« mière et la dernière page par le Commissaire spécial
« des Halles ».

Le type du livre a été fixé par l'arrêté du 2 juin 1897. Il comprend : une souche qui sert au mandataire à établir sa comptabilité et deux volants portant un même numéro d'ordre que la souche.

« Sur la souche (article 39), le mandataire ou son employé indique le N° du livre, la date et le N° de la vente, le nom de l'expéditeur, la nature de la marchandise, le poids du lot ou le nombre de pièces dont il se compose, le mode et le prix de vente, ainsi que le nom de l'acheteur. Le volant n° 1, qui sert de bulletin de sortie, indique le numéro du livre, la date et le numéro de la vente, le prix de la marchandise et le nom de l'expéditeur ». Il sert au contrôle de l'inspection des ventes en gros.

« Le volant n° 2 destiné à l'expéditeur contient toutes les mentions figurant sur la souche, et indique en outre le détail des frais tarifés et le montant de la commission ».

Dans la pratique, le volant est remplacé par un bordereau récapitulatif prévu à l'article 47 du décret.

En outre, les ordonnances de police du 20 juillet 1897, prises pour assurer le fonctionnement de la Loi de 1896, prévoient un bulletin d'achat sur lequel figure une partie des indications portées sur le volant n° 1 ; il est remis aux Forts, c'est-à-dire aux employés chargés de la manutention pour la délivrance des colis.

L'erreur matérielle prévue à l'article 40 du décret est signalée à l'inspection dans les 24 heures et redressée par un bulletin rectificatif extrait d'un livre à souches spécial.

La rectification de tare est remboursée à l'acheteur ; le montant en est porté sur le bulletin de vente et reconnu par la signature de l'acheteur.

Cette justification du remboursement doit être conservée pendant 3 ans par le mandataire et conformément aux

instructions de l'Administration, les remboursements doivent figurer sur le livre de caisse du mandataire.

2° *Résumé des Opérations.* Les mandataires doivent établir chaque jour un résumé de leurs opérations en dehors du livre à souches (article 50 du décret).

3° *Italien.* Les mandataires doivent également tenir (article 46 du décret) « un registre sur lequel sont totalisées
« au jour le jour les opérations effectuées pour le compte
« de chaque expéditeur ». Ce registre coté et paraphé par le Commissaire spécial des Halles est appelé « Italien ».

Les indications à porter sur ce registre sont les « date,
« nom et adresse de l'expéditeur, nature des marchan-
« dises, nombre de colis ou de pièces, ou poids des mar-
« chandises ».

Cette rubrique comportant 4 colonnes :

la 1^{re} réservée aux resserrés des jours précédents,

la 2^e aux arrivages du jour,

la 3^e aux ventes du jour,

la 4^e aux resserres du jour,

cette disposition permet à l'inspection de suivre les marchandises et d'éviter les resserres.

On y porte encore les indications suivantes :

« Nombre de ventes, produit brut des ventes, frais tari-
« fés par catégorie, commission, produit net des ventes ».

Outre ces livres spéciaux fixés par la loi de 1896 et le décret de 1907, les mandataires qui sont des commerçants doivent se conformer aux prescriptions du Code de Commerce (article 8) et posséder :

1. livre journal,

1 livre de copie de lettres,

1 livre d'inventaire,
plus tous les livres auxiliaires facultatifs.

Si les bordereaux de vente doivent être conservés trois ans, les livres obligatoires doivent être gardés dix ans.

8° Contrôle des opérations des mandataires

Le contrôle est exercé par les représentants de la Préfecture de Police, principalement par les Inspecteurs de vente en gros. Ils procèdent aux vérifications, soit d'office, soit à la demande des expéditeurs.

Ceux-ci peuvent, pendant un délai de trois ans (article 48 du décret) :

« transmettre à la Préfecture de Police, aux fins de vérifications, les volants ou bordereaux qui leur ont été adressés par les mandataires ».

SANCTIONS DONT LES MANDATAIRES PEUVENT ÊTRE L'OBJET

La loi de 1896 a prévu les sanctions qui pourraient être appliquées, en cas d'infraction, soit à la loi, soit aux prescriptions du règlement d'administration publique du 8 octobre 1907.

Elles sont de deux sortes :

1° Mesures disciplinaires (article 5).

2° Sanctions pénales (article 6).

1° Mesures disciplinaires.

Les peines disciplinaires sont :

l'avertissement,

la suspension pour un mois ou plus.

la radiation définitive.

« Les deux premières peines sont prononcées par le Préfet de la Seine ou le Préfet de Police, suivant les attributions qui leur sont conférées par l'article 8, et la dernière, sur leur proposition, par le Ministre de l'Intérieur ».

Une commission de discipline a été instituée aux Halles Centrales par une ordonnance du Préfet de Police en date du 10 juillet 1929, à laquelle pourront être soumis les faits susceptibles d'entraîner contre les mandataires une peine disciplinaire.

Cette commission a des attributions purement consultatives. Sa consultation n'est même que facultative.

Son avis ne lie nullement le Préfet qui reste libre de sa décision.

L'avertissement est prononcé par arrêté du Préfet de Police et inscrit au dossier du mandataire.

La suspension ne peut être prononcée dans la même forme pour plus d'un mois.

« Le mandataire suspendu de ses fonctions ne peut paraître sur le marché pendant la durée de sa suspension (article 33 du décret).

S'il y a plusieurs mandataires dans un poste et s'ils ne sont pas tous suspendus, celui ou ceux qui restent peuvent continuer l'exploitation du poste.

S'ils sont tous suspendus, ou dans le cas d'un mandataire unique, les articles 26 et 33 du décret laissent au mandataire suspendu le droit de désigner son remplaçant.

La commission qui s'est réunie en 1938-1939 à la Préfecture de Police, a estimé que le choix entièrement libre d'un remplaçant par le mandataire suspendu était abusif

et a décidé que le mandataire suspendu présenterait son suppléant à l'agrément du Préfet de Police.

En cas de radiation, la Préfecture de Police a l'habitude de suspendre le mandataire qui en est frappé en attendant la réponse du Ministre de l'Intérieur.

La radiation définitive est prononcée par le Ministre de l'Intérieur sur proposition du Préfet de la Seine ou du Préfet de Police, l'article 34 du décret interprétant l'article 5 de la, parle de la radiation pour manquement au devoir professionnel. « Est considéré comme manquement au devoir professionnel tout fait de nature à porter atteinte à l'honorabilité du mandataire ».

La jurisprudence a admis qu'il résultait de l'article 5 de la loi qu'une infraction aux règlements, même si elle n'entache pas l'honorabilité du mandataire, mais si elle est jugée suffisamment grave, peut justifier sa radiation.

La radiation du mandataire ne le prive pas du droit de céder sa clientèle, et il a un délai de 2 mois pour présenter un successeur, à dater du jour où l'arrêté de radiation du Ministre de l'Intérieur lui a été notifié (Avis de la Commission supérieure des Halles, 28 mars-10 juin 1900).

Si aucune disposition légale ne le prévoit, l'instruction du 11 mars 1924 précise que dans l'intérêt de la bonne renommée du marché, il est préférable que le mandataire radié s'abstienne d'occuper un emploi aux Halles.

2° Sanctions pénales.

L'article 6 de la loi punit des peines correctionnelles prévues à l'article 406 du Code Pénal, certains actes contraires au règlement.

1° le fait ou la tentative de fausser les enchères,

2° la proclamation ou la tentative de proclamation d'un cours supposé,

3° l'altération du prix réel d'une vente sur les livres, carnets et volants,

4° l'altération du montant des frais tarifés.

Les peines prévues à l'article 406 du Code pénal sont l'emprisonnement de 2 mois au moins et de 2 ans au plus, et l'amende qui ne pourra excéder le quart des restitutions et des dommages intérêts qui seront dus aux parties lésées, ni être moindre de 25 frs.

La loi a créé un délit spécial pour les mandataires ; le délit d'altération des prix réels, qui n'est pas l'abus de confiance du Code pénal et pour lequel il n'est pas nécessaire de relever la mauvaise foi ou l'intention frauduleuse pour qu'il y ait délit.

L'exercice de l'action pénale ne saurait suspendre l'exercice de l'action disciplinaire qui appartient au Préfet de Police. Ces deux actions sont indépendantes car elles répondent à des buts différents.

Aucune disposition législative ne prescrit de surseoir à l'exercice de l'action disciplinaire quand celle-ci coexiste avec l'action pénale.

Décision du 14 février 1913 du Conseil d'Etat :

« Sur le moyen tiré de ce que l'Administration n'aurait
« pas pu faire usage de ses pouvoirs disciplinaires avant
« la clôture de l'information judiciaire ouverte contre le
« requérant. Considérant que l'instruction ouverte à fin
« de poursuites correctionnelles sur les faits relevés contre
« le sieur X. ne suspendait pas l'exercice des pouvoirs
« disciplinaires que l'Administration tient de l'article 5 de
« la loi susvisée du 11 juin 1896, au cas de manquement

« par les mandataires à leur devoir professionnel ; qu'il
« suit de là qu'en rayant le sieur X. de la liste des man-
« dataires aux Halles Centrales de Paris, le Ministre de
« l'Intérieur n'a pas excédé ses pouvoirs ».

Nous en avons terminé avec les réglementations générales qui s'appliquent, non seulement aux mandataires des fruits et légumes, mais aux mandataires de toutes les ventes en gros.

Nous voudrions dire quelques mots sur la situation des employés des mandataires, et principalement sur celle des représentants-vendeurs.

9° Employés des mandataires

La situation des employés des mandataires est réglée par l'article 3 de la loi de 1896 et par les articles 27 et 28 du décret de 1907.

En principe, le mandataire peut se faire aider par des vendeurs, crieurs, comptables, etc...

Il est libre de les engager ou de les renvoyer sans que l'Administration ait à intervenir, sous réserve de se conformer aux prescriptions des articles visés plus haut.

L'article 3 de la loi dit notamment :

« Il est expressément interdit aux mandataires des expé-
« diteurs d'acquérir, pour leur propre compte, les den-
« rées qu'ils sont chargés de vendre, ou des denrées
« similaires, d'en faire le commerce par eux-mêmes ou
« par *personnes interposées* et cela, même en dehors des
« Halles.

« De posséder à Paris ou en province et à l'étranger
« aucun magasin ou entrepôt ».

L'article 27 du décret de 1907 précise que :

« Les interdictions prononcées par la loi du 11 juin 1896
« s'appliquent aux employés des mandataires ».

L'article 28 revient sur les mêmes dispositions en disant :

« Les mandataires ne peuvent employer comme crieurs
« ou vendeurs, des personnes exerçant le commerce des
« denrées qu'ils sont chargés de vendre.

« Ils sont responsables, au point de vue disciplinaire,
« des actes de leurs employés contraires aux règlements
« édictés par le Préfet de la Seine ou le Préfet de Police.

« L'Administration peut exiger d'un mandataire le ren-
« voi d'un employé qui aurait commis une faute grave ou
« qui enfreindrait habituellement les règlements ».

La faute grave, pour l'employé du mandataire, est le fait d'acquérir pour son propre compte les denrées qu'il est chargé de vendre.

L'ordonnance de police du 20 juillet 1897 pour organiser les ventes en gros des fruits et légumes aux Halles, interdit aux employés d'acheter des denrées pour leur propre compte ou pour le compte d'autrui.

Sous les réserves que nous venons d'indiquer, les rapports juridiques du mandataire et de ses employés sont librement fixés par la convention des parties.

Au point de vue rémunération notamment, un employé peut être intéressé aux bénéfices ou sur le chiffre d'affaires, sans devenir pour cela un associé en participation au sens précis de l'article 23 du règlement de 1907.

L'Administration ne le connaît pas et ne saurait intervenir directement contre lui.

Même dans le cas de faute grave de l'employé, elle ne

peut agir que sur le mandataire, en exigeant de lui qu'il renvoie son employé, ou en frappant le mandataire d'une peine disciplinaire.

LES REPRÉSENTANTS-VENDEURS

Le représentant-vendeur est un employé qui possède une clientèle d'expéditeurs et de producteurs avec laquelle il entretient des rapports commerciaux, clientèle qui le suit dans ses changements de maison.

Le représentant-vendeur n'ayant pas les moyens financiers suffisants pour s'établir à son compte, ou préférant ne pas assumer les charges et les responsabilités d'une entreprise commerciale, apporte cette clientèle, soit chez un mandataire, soit chez un commissionnaire

On ne saurait mieux comparer le représentant-vendeur qu'au remisier d'agent de change ou de coulissier.

Il travaille en général de trois manières différentes :

1°) il reçoit la marchandise à son nom et la vend pour le compte de son client, il établit lui-même les bordereaux et les comptes de vente. Lui seul est responsable vis-à-vis des clients du paiement de la marchandise.

C'est un commerçant travaillant chez un autre commerçant. Cette manière de procéder est employée surtout par le représentant-vendeur qui travaille chez un commissionnaire ;

2°) la marchandise est envoyée chez le mandataire avec la mention pour M. X... représentant-vendeur. Les bordereaux et règlements sont faits directement par le mandataire aux expéditeurs ou aux producteurs et il ristourne

une commission au représentant-vendeur. Celui-ci a quelquefois un contrat de travail dont la rémunération est précisément cette commission, mais c'est toujours le mandataire qui demeure responsable.

La plupart des représentants-vendeurs travaillent de cette façon ;

3°) le représentant-vendeur reçoit la marchandise à son nom, quand celle-ci est vendue, le mandataire établit les bordereaux au nom du représentant-vendeur et les lui règle.

Le représentant-vendeur confectionne, à son nom, de nouveaux bordereaux destinés aux expéditeurs qui sont réglés par lui. Le mandataire paie une commission au représentant-vendeur.

En examinant la loi de 1896, on constate que les représentants-vendeurs n'ont aucune existence légale car, seul, le mandataire a le droit de vendre la marchandise ; il doit opérer directement et non par personne interposée. La situation du représentant-vendeur est illégale vis-à-vis du mandataire et de la loi.

Le fait de fermer les yeux sur cette illégalité a les conséquences les plus graves : il permet à un mandataire qui n'est pas de la partie de continuer l'exploitation de son poste et de rester un simple bailleur de fonds.

Le résultat des marchandises vendues figure à l'actif de l'exploitation du poste, augmente les droits d'abri et donne la possibilité d'obtenir un emplacement plus important.

Comme les commissions payées au représentant-vendeur ne sont souvent pas portées, les résultats de l'exploitation

apparaissent comme supérieurs à ce qu'ils sont en réalité et permettent de revendre le poste à un prix plus élevé.

C'est en somme les représentants-vendeurs, techniciens éprouvés, qui sont les véritables dirigeants des postes, c'est eux qui devraient être nommés mandataires et ils se rendent bien compte de cette situation anormale et injuste.

Il faut reconnaître que l'Administration elle-même a favorisé l'entorse donnée à la loi de 1896.

L'article 28 du décret du 8 octobre 1907 est formel.
« Les mandataires ne peuvent employer, comme crieurs
« ou vendeurs, des personnes exerçant le commerce des
« denrées qu'ils sont chargés de vendre ».

Mais, comme d'un autre côté le même article prévoit, pour les mandataires, des employés dont ils sont responsables, l'Administration a fermé les yeux ; elle a admis les représentants-vendeurs comme des employés rémunérés par une commission.

Pour sauver les apparences, une instruction de 1908 a rappelé que « la feuille d'expédition doit porter, dès le
« départ de la gare expéditrice, le nom du mandataire
« destinataire et que les étiquettes des colis devront por-
« ter les mêmes indications.

« En aucun cas, un vendeur ou employé quelconque ne
« peut être considéré comme destinataire et si l'étiquette
« mentionne son nom, ce ne peut être que comme une
« indication accessoire et dans une forme qui ne puisse
« laisser croire que ce vendeur est le destinataire ».

L'expulsion du marché officiel des représentants-vendeurs aurait été la ruine pour la plupart des postes de

mandataires, dont certains en comptent jusqu'à 4 ou 5, et aurait eu pour résultat de les rejeter immédiatement dans le marché libre, ce qui tendrait à prouver que si on appliquait à la lettre le règlement, tout le monde quitterait le marché officiel pour aller au marché libre. Ceci explique aussi que malgré les intentions du Législateur, lequel prévoyait seulement un marché officiel qui supplanterait le marché libre, celui-ci a subsisté à côté et n'a fait que se développer.

10° La situation de fait des mandataires

LES RAISONS POUR LESQUELLES IL EXISTE D'AUTRES CATÉGORIES DE VENDEURS

Avant la loi de 1896, les expéditeurs et les producteurs-expéditeurs envoyaient leurs denrées à des commerçants entièrement libres, mais cette manière de procéder donnait lieu à de tels abus que les protestations affluaient de toutes parts.

Les expéditeurs se plaignaient, devant l'absence de contrôle, de ce que les marchands annonçaient les prix qu'il leur plaisait d'indiquer, qu'ils n'offraient aucune garantie de paiement et que beaucoup d'entre eux disparaissaient sans régler les expéditeurs.

La loi de 1896 a prévu les mandataires dont les ventes sont soumises à un contrôle organisé et qui sont obligés de déposer un cautionnement égal au montant des droits d'abri payés par le poste pendant l'exercice précédent.

Ce cautionnement est spécialement affecté à la garantie

des créances, de la Ville de Paris d'abord, et à celle des expéditeurs ensuite.

Nous avons vu les divers règlements auxquels sont soumis les mandataires, règlements qu'ils sont loin de suivre et d'appliquer.

L'Administration ferme les yeux, elle tolère souvent des entorses au règlement, mais elle le maintient comme une épée de Damoclès suspendue au-dessus de la tête des mandataires.

Nous avons pu constater qu'avec les représentants-vendeurs, les mandataires occupent, comme employés, de véritables commerçants qui opèrent sur les mêmes denrées que celles qu'ils vendent. D'autres mandataires ont des combinaisons dans les centres mêmes de production avec des courtiers à la disposition desquels ils mettent des emballages et qui achètent pour leur compte sur les marchés de production. La preuve de ces opérations est pour ainsi dire impossible à faire, le courtier travaillant **en son nom**, mais avec des fonds qui ne lui appartiennent **pas**.

En ce qui concerne les importations, notamment pour les pommes d'Amérique, un certain nombre de licences a été mis à la disposition des mandataires, et là aussi, il a bien fallu trouver un biais pour qu'ils puissent en profiter.

Le but principal de la loi de 1896 était de défendre l'expéditeur en lui assurant le produit exact de la vente de ses marchandises : il est donc interdit au mandataire de régler à la moyenne.

Régler à la moyenne, c'est régler sur la base des prix de vente obtenus pour l'ensemble des ventes faites, pen-

dant la journée et pour un produit considéré, ou, du moins, en ce qui concerne une même expédition, c'est régler l'ensemble des colis à un prix moyen, même si les lots ont fait des prix différents.

La vente à la moyenne est formellement interdite aux mandataires par la loi de 1896, car elle est la porte ouverte aux abus de confiance.

Les instructions données le 30 mai 1925 au Commissaire de police spécial des Halles, les décisions de la commission de discipline sont formelles, mais, l'auteur de la brochure :

« *Principes généraux de la réglementation des Halles Centrales* » reconnaît lui-même que « sans doute certaines « nécessités commerciales ont pu amener des mandataires « à s'écarter de ce principe en faisant des ventes dites « à la moyenne ou des règlements à la moyenne », et cela parce que les mandataires ne peuvent pas faire autrement.

Ils reçoivent en effet des marchandises de plusieurs producteurs habitant le même village ; par suite des conditions du déchargement, telle marchandise sera rendue aux Halles à trois heures du matin, telle autre n'y arrivera qu'à six heures : suivant les effets de la demande, le lot arrivé le dernier peut être vendu beaucoup plus cher que le premier, même s'il lui est nettement inférieur.

Si le mandataire envoyait aux propriétaires des marchandises les comptes de vente tels que les ventes ont été faites, comme les propriétaires d'un même village se connaissent entre eux et connaissent la valeur de leur récolte, ils n'admettraient pas qu'une marchandise inférieure soit

mieux vendue que celle qui lui est supérieure. Ils ne comprendraient pas qu'une marchandise chargée en même temps, dans le même train, arrive à des heures différentes aux Halles. Ils ne comprendraient pas surtout, que contrairement à tout règlement, on laisse les ventes commencer avant l'heure officielle d'ouverture du marché.

Les producteurs ont souvent envoyé un des leurs passer une partie de la saison à Paris pour voir comment leur marchandise était vendue. Tous ceux qui sont venus ont été obligés de se rendre compte que ces pratiques, contraires au règlement, étaient absolument nécessaires pour le mandataire, s'il ne voulait pas voir la clientèle désertier son poste.

Le mandataire a intérêt à faire affluer les marchandises chez lui parce que cet afflux entraîne une plus value de son fonds. Il pourra de ce fait, soit trouver plus facilement des capitaux pour son exploitation, soit obtenir un meilleur prix pour une revente possible, puisque l'on a permis la cession vénale de postes qui, à l'origine, ont été concédés gratuitement. « La superficie des postes, leur emplacement, sont attribués aux mandataires en tenant compte du tonnage des marchandises qu'ils reçoivent, de là, la nécessité de recevoir le plus de marchandises possible et de fausser au besoin le tonnage réel au moyen d'artifices ».

(Lambin, proposition de loi de la réglementation des Halles).

Cette nécessité d'avoir et de conserver la clientèle explique toutes les pratiques plus ou moins illégales et qu'il serait fastidieux d'expliquer en détail.

Représentants-vendeurs, c'est-à-dire véritable sous-location du poste à un autre commerçant ; vente à la moyenne, soldage lorsque toute le lot d'un client n'a pas été vendu ; truquage des prix, des poids.

Nous citons textuellement le rapport de M. Maulion au Sénat dans sa proposition de loi pour la réglementation des Halles.

« Il faut avoir l'air d'être un meilleur vendeur que ses concurrents et le jeu consiste à faire croire, par certains procédés, que l'on réalise dans de meilleures conditions que d'autres. Des preuves ?

« D'abord le soldage.

« Pour montrer à un expéditeur que l'on est bon vendeur, on prend pour son compte et on se la débite à soi-même, la marchandise non vendue, de façon à laisser croire à cet expéditeur que l'on a tout écoulé et qu'il peut adresser davantage de denrées.

« L'opération est dissimulée par une vente mentionnée sur le livre à souches au nom d'un quelconque individu, pour le compte duquel cette marchandise est vendue le lendemain.

« Ensuite, les prix :

« Au début d'une campagne, pour obtenir la confiance d'un expéditeur, le bordereau qu'on lui envoie porte un prix supérieur au prix réellement obtenu. C'est ce que l'on appelle dans le milieu « en mettre au bout ». Puis, en pleine campagne, il faut rattrapper ce que pendant un temps « on a mis au bout », alors, on rogne sur le poids. Cette opération trouve une explication incontrôlable dans un arrivage que l'on représente

« comme ayant été en partie avarié et par suite invendable, et ainsi, pour parler en termes du métier « on en reprend ». D'autre fois, si l'on veut remonter le prix « sans mettre de sa poche », on diminue le poids, et le prix obtenu étant maintenu, le prix de l'unité est augmenté d'autant. Les diminutions de poids s'expliquent toujours : une erreur au départ, une denrée parvenue avariée, une différence sur la tare de l'emballage.

« Le règlement à la moyenne est également mis en œuvre. Il est destiné, dit-on, à éviter l'étonnement d'un expéditeur qui ne comprendrait pas, qu'au cours d'une même vente, plusieurs lots de sa marchandise aient pu être vendus à des prix différents. Il est pratiqué aussi à l'égard des expéditeurs d'une même région pour leur donner cette illusion que, malgré les différences de cours dans une même journée, on a eu l'habileté nécessaire pour tout vendre sans être affecté par les cours les plus bas.

« Le négociant qui solde l'envoi qui lui a été fait est un « as » de la vente par rapport à celui qui ne solde pas. Celui qui « en a mis au bout » ou qui a « remonté les prix » est un vendeur de premier ordre par rapport aux autres. Celui qui a évité les plus bas cours est un vendeur habile. Et les expéditeurs ne se rendant pas compte des « reprises » adroitement dissimulées, tournent leurs préférences vers les négociants qu'ils jugent favoriser ainsi leurs intérêts et susceptibles de les mieux servir ».

L'exposé de l'auteur est rigoureusement exact, car son rapport a été en grande partie documenté par l'Adminis-

tration elle-même. Il déclare aussi que toutes « ces manœuvres sont surtout mises en œuvre dans le marché libre et chez les approvisionneurs qui concurrencent les mandataires ».

Mais les mandataires qui n'ignorent pas la pratique de ces manœuvres s'y livrent également, peut-être d'une façon plus restreinte puisqu'ils sont surveillés. Dans l'espace de 10 ans, de 1924 à 1935, on a relevé 354 avertissements, 361 suspensions temporaires et 39 radiations, chiffres qui ne résument pas toutes les infractions à la loi de 1896 commises par les mandataires.

Cependant, l'expéditeur qui est le maître en la matière, a plébiscité le mode de vente et le vendeur qu'il préfère : le commerce libre s'est développé d'une façon considérable. Les tonnages traités par lui sont dix fois supérieurs à ceux du marché officiel.

Si ce marché avait présenté toutes les garanties de régularité vis-à-vis des producteurs et des expéditeurs, il aurait été le seul à subsister. L'existence, à côté du marché officiel, d'un marché libre beaucoup plus important, prouve qu'en économie libérale, ce mode de vente répond mieux au besoin de la clientèle que l'autre, ou que, du moins, la clientèle considère que les garanties données par le marché officiel sont illusoire.

L'étude unique des vendeurs officiels aurait donné une idée tout à fait inexacte de l'ampleur des transactions en fruits et légumes aux Halles de Paris.

La loi de 1896 a été promulguée pour réprimer certains abus intolérables. Dès le début, elle a été tournée par la présence des approvisionneurs sur le carreau forain. Elle

s'avère actuellement comme absolument inopérante. Si on avait voulu la faire respecter, il fallait mettre les vendeurs officiels dans un marché régulièrement clos, comme les Halles aux Vins, par exemple ; leur donner un monopole et interdire tout commerce libre en dehors de ce périmètre surveillé, chose pratiquement impossible dans une économie libérale ou le commerce n'admet pas d'entraves.

B. — LE MARCHÉ LIBRE

A côté du marché officiel, il y a le marché libre qui s'exerce en bordure des voies publiques comprises dans le périmètre des Halles.

On y trouve :

- les commissionnaires en gros et demi-gros, (environ 350),
- les terrassiers, (environ 150),
- les répartiteurs,
- les courtiers ou représentants.

Appartiennent également au marché libre, bien qu'ils vendent sur le carreau forain :

- les producteurs,
- les approvisionneurs, (environ 320).

Le carreau forain est régi par l'article premier de la loi de 1896 et par l'article 51 du décret du 8 octobre 1907. Ces réglementations précisent les personnes autorisées à vendre sur le carreau, les conditions de durée et d'emplacement des ventes, l'origine des marchandises qui peuvent y être vendues, mais ni les producteurs, ni les approvisionneurs, commerçants libres qui vendent sur le carreau, ne sont soumis à un contrôle comme les manda-

taires, vendeurs officiels, c'est pourquoi ils seront compris dans le marché libre. En raison de la situation matérielle des Halles, le marché officiel et le marché libre sont justaposés, confondus, entremêlés.

Si, à l'origine de la transformation des Halles, au moment de leur construction par Baltard, les pavillons avaient été suffisamment vastes pour contenir tout le marché officiel et n'avaient pas été en partie encombrés par la vente au détail ; si le tonnage toujours croissant des fruits et légumes n'avait pas obligé, en 1907, le marché officiel à déborder sur la chaussée en créant le marché annexe des pavillons ; si enfin le carreau, au lieu de se composer de chaussées, de trottoirs, qui doivent servir à la circulation et non à la vente, avait été un emplacement à part, bien déterminé, et ne servant qu'à l'usage de la vente, on aurait pu définir l'emplacement du marché officiel et essayer, non seulement de le réglementer, ce qui eût été facile car on peut toujours édicter un règlement, mais surtout de contrôler l'application de ce règlement.

Dans la situation actuelle, toute délimitation pratique de l'emplacement du marché officiel est impossible. Dans la même rue, on trouve un commissionnaire en boutique, avec un petit étalage sur le trottoir, commerçant absolument libre ; devant lui, un mandataire, travaillant sur le marché annexe, vendeur officiel et contrôlé et qui vend exactement les mêmes produits que le vendeur libre.

L'expérience a prouvé qu'en économie libérale où le commerce est libre, il y aura toujours un marché libre à côté du marché officiel, et qu'en général, le premier sera beaucoup plus important que le second ; c'est ce que le

marché des Halles permet de constater en ce qui concerne les fruits et légumes.

L'étude du marché libre est donc absolument justifiée si l'on veut se rendre compte de l'importance des tractations aux Halles en produits horto-fruitiers.

1° Les commissionnaires

GÉNÉRALITÉS

Les commissionnaires en fruits et légumes sont des commerçants libres, régis uniquement par le code de commerce et le code civil. Ils travaillent dans des boutiques dont ils sont locataires ou propriétaires. Ils sont leurs maîtres ; la vente des marchandises qui leur ont été confiées commence ou se termine à l'heure qu'ils veulent, sans aucun rapport avec les heures d'ouverture ou de fermeture du marché.

Ils ont droit, sur le trottoir, à un étalage qu'ils paient suivant les tarifs d'étalages et droits de voirie en vigueur. Etant donné le nombre relativement restreint des locaux commerciaux dans le périmètre des Halles, le prix des fonds de commerce a suivi une ascension vertigineuse : de 60 à 180.000 frs en 1920, ils sont montés en 1935 de 150 à 800.000 pour les emplacements les mieux situés, dans les rues les plus fréquentées par les acheteurs.

La dénomination « commissionnaire » dans son sens restrictif est inexacte pour définir toutes les opérations pratiquées, c'est pourquoi la plupart d'entre eux s'intitulent « négociants-commissionnaires ».

On examinera rapidement la situation de droit des commissionnaires et leur situation de fait.

SITUATION DE DROIT

Commerçants libres, les commissionnaires sont soumis à toutes les règles du Code de Commerce. Ils ont tous les droits, tous les devoirs et toutes les obligations d'un commerçant. Leurs entreprises fonctionnent sous la forme personnelle ou sous la forme de sociétés.

Leurs principales opérations sont l'achat et la vente pour leur compte, ou la vente à la commission pour le compte d'un commettant. Beaucoup d'entre eux, désirant être assimilés aux mandataires, prétendent ne se livrer exclusivement qu'à cette seconde catégorie d'opérations. La question sera examinée plus en détail dans l'étude de la situation de fait des commissionnaires.

Il y a lieu de bien préciser que la réglementation de la loi de 1896, qui concerne la vente des denrées alimentaires aux Halles, ne leur est applicable en aucun point.

Bien que vendant des fruits et légumes, ils sont exactement sur le même pied que le marchand de vêtements de travail dont la boutique est souvent voisine de la leur.

Si la vente et l'achat pour leur propre compte ne donnent lieu à aucune remarque particulière, il est cependant intéressant de rappeler quelques précisions sur les conditions de la vente à la commission, et d'examiner la comptabilité spéciale que les commissionnaires ont été amenés à tenir.

La commission est un contrat par lequel une personne appelée « commissionnaire » s'oblige, moyennant une rémunération que s'engage à lui payer une autre personne appelée « commettant », à faire pour son compte un ou plusieurs actes de commerce.

La commission est un acte de commerce, à condition qu'il y ait entreprise (C. Com. Article 632).

Le caractère commercial suppose l'accomplissement répété d'actes de commission pour le compte d'autrui, suivant la notion générale de l'entreprise.

Un acte isolé de commission conserve le caractère civil (Lyon, Caen et Renault T. I. N° 138. Escarra T. I. N° 141. Thaller et Percerou N° 25).

Il est à remarquer que « les ventes effectuées par un « commissionnaire présentent un caractère commercial « par rapport aux expéditeurs pour lesquels ils les font, « quand ces derniers sont des marchands en gros ; elles « sont purement civiles par rapport aux expéditeurs pour « lesquels ils les font, quand ces derniers sont des producteurs qui font vendre leurs produits ». (Dissertation de M. Levillain au sujet des mandataires, D.P. 1909 2-169, note 1 à 4).

Le commissionnaire est un commerçant.

Il se distingue par là du représentant de commerce qui est un préposé, un commis, et qui n'est pas un commerçant.

D'après l'article 94 du Code de commerce, le commissionnaire est celui qui agit en son propre nom, ou sous un nom social, pour le compte d'un commettant.

Les devoirs et les droits du commissionnaire qui agit au nom d'un commettant sont déterminés par le Code civil Livre III, titre VIII, art. 1782 et suivants, Titre XIII, art. 1984 et suivants).

L'article 95 (C. Co) précise que tout commissionnaire a un privilège sur la valeur des marchandises à lui expédiées, sous les conditions de l'article 92 (C. Co).

Le commissionnaire pouvant agir en son nom ou au nom de son commettant, il peut traiter personnellement aux lieux et places d'une des parties, dans les opérations de vente et d'achat et par là, se distingue du courtier qui, en théorie du moins, doit se contenter de rapprocher un acheteur et un vendeur sans s'engager personnellement.

Distinction avec le mandat.

Le contrat de commission ressemble beaucoup à un contrat civil, le mandat, par rapport auquel il présente certaines particularités.

La commission, à moins d'un cas isolé, est un acte de commerce ; le mandat est un acte civil (C. C. Art. 1984). La commission est un contrat salarié ; le mandat est en principe gratuit, toutes les fois qu'il n'y a pas de convention contraire.

La créance du commissionnaire sur son commettant est garantie par un privilège ; la loi n'accorde au mandataire aucune sûreté spéciale.

Les termes de l'article 94 du Code de commerce prêtent à équivoque : on pourrait croire qu'il y a « commission » quand le commissionnaire agit en son propre nom pour le compte de son commettant, et « mandat » quand il agit au nom de son commettant.

En réalité, il y a commission quand il s'agit d'un acte de commerce, à condition que celui qui s'en charge fasse profession d'accomplir pour d'autres ces sortes d'opérations.

Il y a mandat quand l'acte à accomplir est un acte civil. En fait, les commissionnaires agissent presque toujours en leur propre nom. Ils ont intérêt à ce que les clients

pour lesquels ils traitent ne connaissent pas les personnes avec lesquelles ils travaillent par l'intermédiaire du commissionnaire.

Obligations du Commissionnaire.

Le commissionnaire doit exécuter la commission dont il a accepté la charge en se conformant strictement aux instructions de son commettant.

Il doit traiter aux prix et conditions fixés par son commettant. Pour les fruits et légumes, étant donné le caractère périssable de la marchandise, le commissionnaire est toujours laissé libre de vendre au prix qu'il veut.

Il doit agir au mieux des intérêts de son commettant. Il serait répréhensible en n'opérant pas à des conditions plus avantageuses que celles indiquées s'il en a la possibilité ; à plus forte raison ne peut-il pas, après avoir vendu plus cher que le prix fixé, garder pour lui la différence.

Il doit remettre intégralement au vendeur le prix qu'il a reçu de l'acheteur, déduction faite de sa commission et des frais s'il y a lieu. L'usage des doubles factures rend très difficile pour le commettant le contrôle des opérations.

Le commissionnaire peut-il, au lieu de conclure l'opération avec un tiers, se porter lui-même contrepartie de son commettant ? La question dépend de la volonté des parties ; l'opération n'a rien de contraire à l'ordre public lorsqu'elle est effectuée d'accord et en toute connaissance de cause.

La jurisprudence s'est fixée en ce sens que le commissionnaire ne peut se porter lui-même contrepartie, à moins d'un accord spécial qui l'y autorise, et que, dans

certaines circonstances, il pourrait être convaincu de délit d'escroquerie tombant sous le coup de l'article 405 du code pénal.

Il y a une jurisprudence très importante à ce sujet : les jugements rendus se rapportent à des courtiers en valeurs ou des courtiers en marchandises opérant à la Bourse de Commerce sur les blés, sucres ou alcools ; il n'y a pas à notre connaissance de jugement concernant les fruits et légumes.

Pour ces sortes de marchandises, le commissionnaire comme il a déjà été expliqué à propos du mandataire, est forcé de faire la contrepartie puisque la plupart du temps il est obligé de solder et de vendre à la moyenne ; seulement, cette opération n'est pas faite dans un but de lucre, mais simplement pour donner satisfaction au client.

Le commissionnaire doit rendre compte, obligation particulièrement rigoureuse pour lui, car il doit toujours être en mesure de prouver qu'il n'a tiré de l'opération effectuée aucun bénéfice en dehors de son droit de commission (D. P. 1909 1-374).

Si l'on pouvait prouver contre le commissionnaire qu'il a gardé une partie du bénéfice provenant de l'opération, il serait coupable d'abus de confiance (C. Pénal, article 408).

Le Code de commerce n'a pas explicitement réglé la formation du contrat de commission, ni les obligations des parties. On considère, en général, ce contrat comme une variété du mandat, et on lui applique les règles du mandat.

Le contrat de commission n'est parfait qu'après l'acceptation du commissionnaire.

L'acceptation peut être tacite.

Comme il y a, de la part du commissionnaire, pollicita-

tion, c'est-à-dire, offre permanente de services au public, la jurisprudence admet généralement que le commissionnaire est acceptant, s'il ne fait pas connaître son refus immédiatement à son commettant.

Obligations du commettant.

Le commettant doit payer au commissionnaire le montant de la commission fixée dans le contrat.

Il doit rembourser au commissionnaire ses frais et ses avances. Il n'y a pas de lien de droit entre le commettant et le tiers avec lequel le commissionnaire a traité, sauf en cas de faillite du commissionnaire où le commettant vendeur a une action directe contre le tiers acheteur qui devrait encore le prix de la marchandise (article 575 C. Co.).

On appelle commissionnaire consignataire celui qui reçoit dans son magasin des marchandises qui lui sont expédiées pour la vente.

Le consignataire a, pour le remboursement de ses avances et frais, un privilège sur les marchandises déposées chez lui (article 95 C. Co.). Tous les commissionnaires aux Halles sont consignataires.

Beaucoup de commissionnaires achètent pour leur propre compte sur les centres de production, ce qui est leur droit puisqu'ils sont des commerçants ; ces achats ne portent que sur des denrées ayant un caractère peu périssable.

Si le commissionnaire veut opérer sur des denrées plus périssables, il travaillera en compte à demi avec un expéditeur. Celui-ci fera les achats dans le centre de production, aux meilleures conditions possibles, et expédiera sur

Paris, en ne comptant pour lui aucun bénéfice sur le prix de la marchandise chargée sur wagon départ. Le commissionnaire de son côté, ne compte à la vente aucune commission. Le résultat de l'opération, pertes ou bénéfices est, en général, partagé par moitié.

Cette façon d'opérer nécessite une grande confiance réciproque, chacun des deux opérateurs devant être assuré qu'aucun des deux ne dissimule un bénéfice, soit en facturant au-dessus du prix de revient réel, soit en déclarant un cours de vente inférieur au cours réel.

MODES DE VENTE

Les différents modes de vente des commissionnaires peuvent se résumer ainsi :

1° *Vente à la commission.*

Vente pour le compte des producteurs ou expéditeurs au cours du jour, au mieux de leurs intérêts, avec compte rendu exact de la vente.

2° *Vente à la moyenne.*

Certains expéditeurs ne veulent être vendus ni au plus haut cours, ni également au plus bas cours, mais au cours moyen du jour de l'arrivée.

3° *Vente à prix différé avec minimum garanti.*

Certains expéditeurs envoient leur marchandise pour être vendue en consignation, mais cependant, avec un minimum garanti qui peut faire l'objet d'une libre discussion ; la survente est partagée suivant certaines conventions pour permettre au commissionnaire de se rattraper en cas de vente au-dessous du minimum garanti.

4° *Vente à compte à demi.*

L'expéditeur indique au commissionnaire son prix d'achat sans bénéfice, celui-ci vend également sans commission ; le résultat perte ou gain est partagé par moitié.

5° *Prix permanents.*

Un expéditeur, sur le point d'arracher un champ de carottes ou de couper un champ d'artichauts à envoyer sur la semaine, veut un prix garanti pour toute la semaine ; ce mode de vente spécial est surtout pratiqué par les approvisionneurs.

6° *Achats fermes.*

Le commissionnaire devient un véritable négociant : il achète ferme pour son compte, au départ, la marchandise qu'il vend au mieux de ses intérêts.

Beaucoup de commissionnaires, devant l'insuffisance des arrivages, se livrent au regrat, achetant soit sur le carreau, soit chez leurs confrères, des marchandises qu'ils revendent ensuite dans leurs boutiques.

Leur qualité de commerçants libres leur permet de se livrer à cette pratique qui est interdite sur le marché officiel et sur le carreau.

COMPTABILITÉ DES COMMISSIONNAIRES

Les commissionnaires tiennent une comptabilité qui a une certaine analogie avec celle qui a déjà été étudiée pour les mandataires, mais qui ne présente pas toutes les complications du contrôle administratif, notamment en ce qui concerne l'établissement des volants.

En plus de la comptabilité générale exigée par le Code

de Commerce, les commissionnaires ont été amenés à tenir une comptabilité auxiliaire, étant donné la diversité de leurs opérations d'une part, et le détail de leurs expéditeurs d'autre part.

Il n'est pas rare, en effet, de voir un commissionnaire recevoir dans une année, les produits de plusieurs milliers d'expéditeurs différents et de vendre ces produits à plusieurs milliers d'acheteurs différents.

Ceci explique la nécessité d'une comptabilité auxiliaire tenue au jour le jour :

- a) comptabilité marchandises,
- b) comptabilité de vente,
- c) comptabilité de règlement.

a) COMPTABILITÉ MARCHANDISES.

Elle comporte un *livre indiquant les arrivages* sur lequel sont portés :

- le nom de l'expéditeur, la localité, la nature de la marchandise,
- le nombre de colis et leur poids,
- la nomenclature du matériel (appartenant à la maison ; appartenant à l'expéditeur).
- les transports payés.

Certaines maisons ont un livre spécial appelé *souche* qui reproduit le livre d'arrivage, plus la *réserve*.

b) COMPTABILITÉ DE VENTE.

Le vendeur établit une fiche, sur laquelle sont portés :

- le nom de l'expéditeur,
- le nom de l'acheteur,

- le nombre de colis,
- la nature de la marchandise.

Ce bulletin va au *peseur-basculeur* qui porte le poids brut et la tare.

Le *voucheur* établit alors :

Le Bulletin de Vente pour l'acheteur, qui comprend :

- le poids, le prix unitaire, le calcul du prix total ;
- la consignation ;
- la sortie.

La comptabilité de vente pour l'expéditeur qui est faite par client, est établie sur des livres de comptabilité appelés « *Italiens* », tenus, suivant la méthode italienne, en partant du prix brut et en diminuant tous les frais qui viennent grever la marchandise, (transport, camionnage, octroi, frais de vente, commission, etc...) ce qui donne le prix net permettant d'établir le bordereau qui sera envoyé à l'expéditeur. Ce bordereau doit être conforme au montant des comptes de vente. Sa comparaison avec les totaux du caissier, compte tenu des consignations, donne le bénéfice ou la perte.

Dans les maisons qui veulent pouvoir justifier la façon dont elles travaillent, les opérations correspondant à des modes de ventes différents sont comptabilisées sur des livres séparés.

Il existe :

- un Italien pour les ventes à la commission,
- un Italien pour les ventes à prix minimum garanti,
- un Italien pour les ventes à prix différé,
- un Italien pour les ventes à la moyenne,
- un Italien pour les ventes fermes,
- un Italien pour les comptes à demi.

Souche.

Le souchier reprend le bulletin établi par le vendeur, il en fait le report exact. Aucune différence ne doit exister entre cette souche et le bulletin de l'acheteur qui sont faits souvent, en même temps.

Feuille de récapitulation des souches.

Sur cette feuille volante où chaque expéditeur est inscrit, on reporte le montant exact de toutes les souches. Le total des feuilles doit être égal au total encaissé.

Comme on l'a déjà dit, il peut y avoir une différence entre la récapitulation des souches : compte de vente aux acheteurs et l'Italien, compte de vente aux expéditeurs. Cette différence passe par le *compte solde* ou le *compte maison*, elle est fonction de la survente ou de la mévente et du bénéfice de la tare.

c) COMPTABILITÉ DE RÈGLEMENT.

Il est tenu un compte courant par expéditeur qui est crédité du net du bordereau ou du prix d'achat et qui est débité lors du règlement. Celui-ci est fait tous les jours ou le lendemain au plus tard.

On peut dire que la comptabilité des commissionnaires est tenue avec tellement de clarté, que plusieurs années après la vente (3 ou 4 années), il est toujours possible à un commissionnaire de retrouver pour l'expéditeur, le jour d'arrivée, le nom du client, le prix de vente et le mode de règlement d'un panier de fraises de 2 kg. 500 par exemple.

Les commissionnaires sont d'ailleurs astreints, comme tous les autres commerçants, à conserver leur comptabilité

pendant 10 ans, tant pour leur comptabilité auxiliaire que pour leur comptabilité générale, et à la tenir à la disposition du Tribunal de Commerce.

La situation de droit des commissionnaires vient d'être examinée ; elle montre que grâce à sa comptabilité, le commissionnaire peut justifier dans tous les cas à son commettant de la régularité de ses opérations, et que l'ensemble des lois permet à celui-ci de se défendre s'il se croit lésé.

Le commissionnaire tombe notamment sous la sanction de l'article 406 du Code Pénal, si, chargé de vendre pour le compte de son expéditeur moyennant le paiement d'une commission, il n'a pas rendu un compte exact, ni effectué le paiement qu'il doit réellement.

SITUATION DE FAIT

La situation de fait est cependant différente de la situation de droit. Les divergences d'opinion au sein même de la corporation le prouvent.

Ces divergences proviennent des différences de standing des maisons et du tempérament même du chef de l'entreprise.

Les discussions ont porté principalement sur la façon de rendre compte du mandat de commission, ce qui tendrait à prouver qu'il y a deux sortes de ventes : la vente à la commission dite « à la photographie », c'est-à-dire avec le compte rendu exact du mandat, et, en somme, la vente, toujours à la commission, mais « au mieux »...

La vérité est, ainsi qu'il a déjà été dit pour le manda-

taire, que le commissionnaire est tenu de donner satisfaction à son client pour le conserver. Il est obligé de solder, et en cela, de faire la contre-partie du solde, car un client ne comprendrait pas qu'il reste une dizaine de billots d'invendus sur son lot de cent billots. La liquidation du solde est en général une source de pertes et non de bénéfices.

Pour satisfaire les expéditeurs, le commissionnaire vend à la moyenne, c'est-à-dire qu'il fait, non seulement une moyenne pour chaque expéditeur, mais encore une moyenne entre les expéditeurs d'un même village, si leur marchandise est de même qualité, et bien que les lots arrivés successivement soient vendus parfois à des cours différents. Malgré cela, certains commissionnaires veulent passer aux yeux de leurs clients expéditeurs pour leur mandataire fidèle, rendant un compte exact des ventes effectuées. Or, l'expéditeur est, quand même, la plupart du temps, persuadé du contraire.

Pour attirer la clientèle, il y a des commissionnaires qui se croient obligés, soit de travailler à une commission réduite, soit de vendre, au début d'une saison, à des cours supérieurs à ceux réellement pratiqués. Dans les deux cas il faut se rattraper et on ne peut le faire qu'en aménageant les comptes de vente.

La comparaison des comptes des expéditeurs et des encaissements du caissier serait certainement très instructive.

Il faut espérer que l'organisation de la profession mettra fin à de semblables pratiques. Elle devra donner au commissionnaire une marge suffisante pour couvrir ses frais

généraux et gagner sa vie ; elle devra au surplus éduquer la clientèle et lui faire comprendre qu'elle rembourse par ailleurs, souvent à un taux très supérieur, la concession qui lui est faite officiellement sur la commission, ou le prix plus élevé qu'elle a encaissé au début d'une campagne.

Pour vivre, il faut, à la profession, des courtages suffisants qu'elle n'aura pas besoin d'augmenter par des moyens détournés.

Il ne faut cependant rien exagérer.

Il y a sur le marché, des maisons importantes qui ont un nombreux personnel, une vieille clientèle assise, qui leur est attachée parce qu'elle sait que tout se passe régulièrement ; la maison perçoit les commissions réglementaires dont elle a besoin pour couvrir ses frais généraux souvent très importants.

A côté de la grosse maison, de nombreux commissionnaires travaillent avec un personnel restreint, souvent même avec les seuls membres de leur famille. Ils sont sur la place depuis longtemps, ils connaissent personnellement tous leurs expéditeurs qu'ils visitent tous les ans au début de chaque saison. L'expéditeur sait que son commissionnaire défendra toujours ses intérêts en faisant pour le mieux ; il s'établit entre eux des relations d'amitié et surtout de confiance réciproque.

Point n'est besoin de définir le mode de vente d'une façon précise, ni le mandat dont il devra être rendu compte.

L'expéditeur sait que son commissionnaire a vendu au meilleur cours possible ; il s'en remet à son intermédiaire

et ne demande pas un compte rendu exact et détaillé de l'opération.

Si les vendeurs n'étaient pas satisfaits de leurs commissionnaires, s'ils estimaient être trop lésés, ils pourraient se rabattre sur le marché officiel contrôlé, ce qui n'est pas le cas puisque, au contraire, le marché libre a pris une extension considérable. Ils pourraient aussi déposer une plainte pour escroquerie, abus de confiance, exécution frauduleuse du mandat ; or, il n'en est rien. Les plaintes sont très rares, et les réclamations s'arrangent presque toujours à l'amiable.

D'ailleurs, si les clients étaient mécontents, ils changeraient immédiatement de commissionnaire et ils n'auraient que l'embarras du choix. Comme en général les expéditeurs partagent leurs envois entre plusieurs vendeurs, il leur est facile de les comparer et d'abandonner celui qui ne leur donne pas satisfaction.

En raison du caractère de périssabilité de la denrée, le mandat donné au commissionnaire est très rarement un mandat écrit ; tout se passe verbalement, le plus souvent par téléphone. Seule, la confiance réciproque permet de travailler d'une façon utile et profitable pour tous.

Si certains reproches sont exacts à l'égard des commissionnaires, il en est un par contre, dont les rapports parlementaires ont souvent fait état et qui est dénué de tout fondement, c'est celui de la spéculation.

On s'imagine à tort que, pressentant un mouvement de hausse, le commissionnaire solde la marchandise à l'expéditeur, la met en resserre dans ses magasins ou au frigo-

rifique et la revend pour son compte à un moment plus favorable.

Le caractère de périssabilité de la denrée rend difficile la resserre ou la conservation dans les magasins. Il est impossible de prévoir le temps qu'il fera le lendemain ; et si le temps devient orageux, une marchandise parfaitement saine la veille, est pourrie le lendemain.

Pour une longue conservation, il faut envisager l'emploi du frigorifique. Celui-ci ne résout du reste pas tous les cas. Pour des denrées très périssables, comme la fraise ou la cerise, il est pratiquement inutilisable ; pour la pêche ou l'abricot, la durée de conservation est de l'ordre de 3 ou 4 semaines au maximum, pour les pommes ou poires de 2 ou 3 mois suivant les qualités. La conservation du fruit dépend des conditions dans lesquelles il a été ramassé, et dans les meilleurs cas possibles, il y a toujours une perte qui n'est souvent pas compensée par le prix obtenu.

Le rôle du frigorifique n'est pas de favoriser la spéculation, mais de permettre, dans l'intérêt de la consommation, la répartition d'une récolte sur une plus longue durée, d'éviter les pertes, lorsque toute une production arrive au même moment, en régularisant son emploi.

L'influence des réglementations nouvelles sur la commission et sa place dans une économie dirigée seront étudiées dans les chapitres suivants.

2° Les terrassiers

« Les débitants de vins du périmètre des Halles jouissent, au point de vue des commerces accessoires, d'un

« régime privilégié institué par un arrêté de la préfecture
« de la Seine du 20 août 1913.

« Par dérogation au règlement général régissant tout
« Paris, ils sont autorisés à abriter à leur terrasse des
« marchands exerçant des commerces accessoires de
« comestibles au détail » (rapport Maulion — Les Terrassiers).

Un règlement adopté par le Conseil Municipal du 29 décembre 1922 supprima tous les commerces accessoires autres que ceux des denrées limitativement énumérées dans le règlement général des concessions sur la voie publique, (huîtres, marrons, escargots, etc...) il fut rapidement modifié.

L'arrêté préfectoral du 31 décembre 1923 relatif aux concessions sur la voie publique et aux commerces accessoires dans le périmètre des Halles (Bulletin municipal du 4 janvier 1924) fixe le nouveau régime des commerces accessoires.

L'article 2, § 1 autorise « tout commerce de comestibles, « de même que la vente des articles spéciaux et menues « fournitures intéressant le commerce de l'alimentation ».

L'article 3, § 1 précise les opérations autorisées. « Néanmoins, d'une manière générale et quel que soit l'occupant, toutes opérations de vente en gros et demi-gros, « soit pour leur compte personnel, soit à la commission, « de même que l'approvisionnement direct aux lieux de « production, sont formellement interdits aux tenanciers « des dits commerces accessoires, qui, au surplus, restent « soumis à tous les règlements concernant l'appro-

« visionnement ou la police spéciale des Halles Centrales, ainsi qu'aux règlements de l'hygiène publique ».

Les ventes ne doivent avoir lieu que de 7 h. à midi. L'établissement de ces commerces accessoires oblige le restaurateur ou débitant de boisson titulaire du commerce principal, au paiement d'une redevance spéciale fixée par l'article 7 du décret du 31 décembre 1923.

Le Terrassier, de son côté, verse au commerçant chez qui il est installé, une indemnité permettant à ce dernier de payer le prix entier de son loyer, quand elle ne lui procure pas quelque bénéfice supplémentaire.

Les Terrassiers ont le moyen d'échapper à tout contrôle sur l'origine des denrées qu'ils vendent et sur la façon dont ils les vendent.

Ils n'ont qu'à se mettre sous le régime de l'article 3 de l'arrêté préfectoral du 31 décembre 1927, modifié par l'arrêté du 31 décembre 1928. Suivant les dispositions de cet article, « des concessions peuvent être accordées au-devant « des boutiques et établissements de commerçants munis « de patente, sans que toutefois puissent rentrer dans « cette catégorie les échoppes, c'est-à-dire, les construc- « tions ayant moins de 1 m. 25 sur toutes faces ».

Le terrassier s'entend avec le restaurateur ou le débitant pour construire à l'intérieur de son établissement, en bordure de la voie publique, une case de 1 m. 25 sur toutes faces ; il n'est alors plus considéré comme terrassier, c'est un boutiquier ou commerçant qui obtiendra, aux limites de sa case, une concession.

Le restaurateur n'est plus obligé de payer de surtaxe, il paie simplement les droits de concession sur la voie

publique, pour la partie non occupée par le terrassier et le terrassier pour la partie afférente à sa devanture.

Le terrassier ainsi établi en case, échappe à la réglementation, aux restrictions, aux prohibitions de l'arrêté du 21 décembre 1923. Il exerce librement son commerce, peut vendre en gros, en demi-gros, à la commission, suivant le mode qui lui convient ; il peut acheter directement sur les lieux de production. Le terrassier qui n'achète pas lui-même aux producteurs est tributaire du marché des Halles.

Les concessions de commerces accessoires sont au nombre de 150 environ.

Comme il revend, « marché tenant », c'est-à-dire de sept heures à midi, le terrassier fait, sur le trottoir, du regrat qui est interdit sur le marché officiel des Halles, c'est-à-dire sur la chaussée.

Inutile de dire que les terrassiers se livrent à de nombreuses fraudes. Achetant directement à la production, ils vendent en gros et demi-gros, qu'ils aient ou non tourné la loi au moyen des échoppes ; ils n'ont qu'une comptabilité rudimentaire **et souvent pas** de comptabilité du tout ; ils fraudent le fisc sur toute la ligne.

Certains terrassiers font un chiffre d'affaires important et finissent par porter ombrage à leurs propres fournisseurs : les mandataires et les commissionnaires.

Ils ont été l'objet de plaintes nombreuses, mais ils ont toujours trouvé un chaud défenseur dans le conseiller municipal du quartier.

On reste confondu lorsqu'on lit les comptes rendus des séances de la commission ou du conseil municipal.

« On ne saurait faire grief à un tenancier de commerce

« accessoire de recevoir de temps à autre un colis de den-
« rées à lui directement expédié par un ami ou un parent
« de province ».

Dans la réalité, cet ami ou parent de province était un expéditeur qui adressait chaque jour au terrassier 2 ou 300 colis.

Plus loin, une autre intervention :

« il n'a jamais été dans l'intention de l'Administration
« d'appliquer le règlement d'une façon aussi étroite ; elle
« entend seulement intervenir dans le cas où l'approvi-
« sionnement aux lieux de production est habituel et se
« pratique sur une grande échelle ».

et encore :

« on reconnaît, que dans le passé, des abus se sont pro-
« duits et les marchands eux-mêmes sont d'accord pour
« admettre qu'ils doivent s'abstenir des opérations de
« vente en gros. Cependant, il ne paraît pas possible
« d'obliger les marchands à ne faire que des ventes au
« détail ».

Pour terminer :

« On insiste pour que les tolérances, non gratuites d'ail-
« leurs, dont ont bénéficié jusqu'à ce jour les tenanciers
« de commerces accessoires, en ce qui concerne le dépasse-
« ment des limites de la concession et la formation de
« contre-étalages, leur soient continuées ; on déclare que
« les tenanciers de commerces accessoires doivent bien se
« pénétrer de cette idée, que l'extension au-delà des
« limites de la concession et l'emprise supplémentaire du
« contre-étalage, n'est pas pour eux un droit, même s'ils
« ont payé la taxe supplémentaire prévue plus haut. On
« estime cependant que les tolérances dont ces commer

« çants ont bénéficié jusqu'alors peuvent être continuées,
 « à la condition qu'elles ne dégénèrent pas en abus, et sous
 « la réserve expresse qu'il sera toujours laissé entre la
 « terrasse proprement dite et le contre-étalage, un espace
 « suffisant pour la circulation ».

Nous avons insisté volontairement sur les usages de cette catégorie de vendeurs, pour faire connaître ce qui se passait dans les Halles sous le règne du *bistrot-roi*, grand électeur ; pour montrer comment la loi de 1896 que certains veulent maintenir, comme la charte intangible des Halles, est violée de toutes les façons.

On édicte une loi pour rétablir un peu de moralité dans les transactions des Halles, mais aussitôt, par démagogie, pour des besoins électoraux, on autorise l'établissement de commerçants dont la présence permettra tous les abus. On supprime le regrat par une loi, on le rend légal par un arrêté préfectoral.

Les commissionnaires et les mandataires qui réclament souvent l'application stricte de la loi de 1896, sont les premiers à soutenir les terrassiers, ou du moins, luttent très mollement contre leurs abus parce qu'ils sont pour eux des clients intéressants.

Les édiles, les parlementaires, les représentants de l'autorité, pour leur faire plaisir, tolèrent, ou encouragent même, des entorses à la loi, parce que celles-ci sont faites par des électeurs influents, au profit d'électeurs plus influents encore : les débitants de boisson.

Régime anarchique des Halles, crise d'autorité, telles sont les conclusions qui découlent de notre étude des Terrassiers.

3° Les répartiteurs

Ce ne sont pas à proprement parler des vendeurs. Leurs clients sont généralement des producteurs du Maroc, de l'Algérie, de l'Espagne, de l'Italie, de la Belgique, qui leur adressent des marchandises en gare.

Le répartiteur, comme son nom l'indique, répartit cette marchandise entre les vendeurs qu'il juge les mieux qualifiés : mandataires, commissionnaires, approvisionneurs, de façon à en tirer le meilleur parti pour ses expéditeurs.

Il s'est imposé lui-même au producteur par la sécurité que procure son intervention.

Il est, en général, rémunéré à la fois des deux côtés, par le producteur et par le vendeur qui lui ristourne une partie de sa commission.

L'existence du répartiteur est illégale, du moins en ce qui concerne les mandataires, puisque ceux-ci doivent recevoir la marchandise directement du producteur ou de l'expéditeur.

Comme dans beaucoup d'autres cas, l'Administration au lieu de faire cesser une situation illégale a composé.

La Commission supérieure des Halles, en 1898 et en 1923, a consacré l'illégalité en précisant que les marchandises seraient accompagnées d'un bordereau collectif indiquant la répartition entre les divers mandataires, ainsi que le nombre de colis. Tout d'abord, il était interdit de mélanger les marchandises destinées aux mandataires et aux commissionnaires, cette interdiction a été levée en 1923, et la répartition a été même étendue aux approvisionneurs du carreau forain en 1926.

Il est à remarquer que le produit des ventes concernant

les marchandises émanant des répartiteurs est réglé à eux-mêmes, d'où toute latitude pour eux de régler leurs expéditeurs comme bon leur semble.

Leur suppression, ou du moins la stricte réglementation de leurs opérations, a été demandée dans tous les rapports parlementaires consacrés à la réorganisation des Halles.

4° Les courtiers représentants

On les a appelés souvent les « *Pieds humides* », surtout ceux qui s'occupent plus particulièrement des beurres, œufs et fromages, mais on en trouve aussi dans les fruits et légumes.

Ils s'occupent spécialement des ventes sur rails et en gare : vente par wagons complets départ, ou rendus gare ; souvent, le wagon complet est fractionné et vendu en demi-gros.

On trouve une pittoresque description de ces représentants dans un rapport sur une proposition de loi de réglementation des Halles Centrales :

« Ils (les représentants) n'ont pas de bureau, ils n'ont
 « pas de personnel, ils ne représentent la plupart du temps
 « aucune surface. Ils emportent, dans leur poche ou dans
 « une petite sacoche, leur comptabilité qui échappe ainsi
 « à tout contrôle ; font leurs affaires sur une table de
 « café, encaissent l'argent au vu et au su de tous, en pre-
 « nant un café crème ; vendent dans la rue où, l'hiver, ils
 « n'ont pas les pieds particulièrement secs, d'où leur nom.
 « Ils n'ont pas de boutique, ils ont donc un minimum de
 « frais généraux, ne payent très souvent aucune patente,
 « ne sont connus que de leurs expéditeurs et de leurs

« clients ; les diverses administrations les ignorent : ils « passent à travers tous les règlements quels qu'ils soient ».

Cette définition humoristique contient beaucoup de vrai, bien que, cependant, certains représentants aient une existence légale, avec un bureau, un téléphone, voire même une patente de courtier.

Il est certain toutefois, que ces représentants profitent d'un rassemblement d'acheteurs attirés par la réunion, dans un espace restreint, de commerçants ayant pignon sur rue, payant une patente et des impôts considérables et qu'ils concurrencent de la façon la plus déloyale.

Il ne devrait pas être permis de faire des affaires de seconde main aux Halles Centrales, avec des gens qui n'ont pas de boutique et qui ne peuvent pas montrer les marchandises qu'ils vendent. L'ordonnance de police du 15 mai 1914 interdit « à toute personne de stationner sans « nécessité sur le marché pendant la durée des ventes ; à « toutes personnes exerçant, pour leur propre compte ou « pour le compte d'autrui, un commerce de denrées similaires à celles vendues sur le marché, c'est-à-dire, à tous « les marchands, placiers, représentants d'expéditeurs, « commissionnaires, etc., de stationner sur le marché, soit « dans les voies environnantes, et de racoler les acheteurs « pour leur vendre ou tenter de leur vendre leurs marchandises ».

Malheureusement, cette ordonnance est lettre morte ; il est vrai qu'en application de son texte, les représentants des expéditeurs peuvent être frappés d'une peine de simple police, mais à la double condition : que sur la voie publique ils aient racolé les acheteurs, et qu'en même temps ils leur aient fait des offres de vente. Or, la coexis-

tence de cette double condition est difficile à établir. Le racolage, en effet, peut se faire sur la voie publique, mais l'offre peut être faite dans un immeuble particulier, au café.

Pratiquement, les poursuites sont jugées impossibles, et les représentants peuvent continuer en paix leur concurrence déloyale.

5° Les approvisionneurs

Les approvisionneurs sont des commerçants qui vendent les fruits et légumes sur le carreau.

Leur origine doit être très ancienne et remonte à ces marchands forains qui apportaient sur le marché des Champeaux, sur le marché aux Poirées, et plus tard, sur le marché des Innocents et celui de la Verdure, les produits des cultivateurs des environs de Paris qui n'avaient ni le temps, ni les moyens, de s'y rendre.

Depuis le début de l'organisation des marchés nous y trouvons des vendeurs que l'on peut considérer comme officiels, qui se sont appelés jurez-vendeurs, facteurs, mandataires, créés pour être substitués aux commissionnaires libres choisis par les producteurs pour les représenter.

On peut rappeler qu'au siècle dernier, en 1855, les facteurs privilégiés voyant leurs affaires diminuer considérablement par suite de la concurrence des approvisionneurs, demandèrent et obtinrent leur expulsion du carreau. Loin d'augmenter, le chiffre d'affaires des facteurs privilégiés baissa encore pour le plus grand dam de l'approvisionnement de la capitale et l'Administration fut rapidement obligée de rappeler les approvisionneurs.

Ce fut l'origine de toute la campagne réclamant la liberté du commerce, qui aboutit au décret du 23 janvier 1878 modifiant le factorat.

Il faut donc considérer l'approvisionneur comme le représentant du producteur ; celui-ci peut n'avoir qu'une quantité de marchandises trop minime pour permettre une expédition personnelle, ou être trop absorbé par sa culture pour trouver le temps d'un déplacement aux Halles : il confie ses produits à l'approvisionneur qui les lui vendra au mieux. Tout ce commerce est basé sur une question de confiance mutuelle qui remonte souvent à plusieurs générations. Il y a pour un village, un ou plusieurs approvisionneurs qui ont les mêmes clients de père en fils et qui passent à domicile, avec leur camion, pour rassembler la marchandise.

Comment se font les tractations ? De plusieurs manières qui dépendent, soit de la marchandise à vendre, soit du tempérament même du producteur.

Pour les uns, qui ne veulent courir aucun risque, l'approvisionneur achètera ferme la marchandise au producteur et la revendra au mieux sur le marché. Pour se couvrir des variations en baisse, l'approvisionneur essaiera de payer le moins cher possible au producteur puisqu'il court seul tous les risques.

Pour les autres, et c'est la méthode la plus répandue, le prix d'achat au propriétaire sera fixé après la vente, compte tenu des cours pratiqués sur le marché.

Dans certains cas, un prix minimum peut être convenu, la survente étant à partager suivant des conditions débattues à l'avance. En cas de litige, aucune réclamation n'est

possible, sauf la justification des cours pratiqués, l'intermédiaire étant propriétaire de la marchandise.

Cette méthode est souvent imposée par le cultivateur qui la préfère à toute autre. C'est ce que l'on appelle la vente à condition ou à facture différée.

Il ne faut pas jouer sur les mots, c'est une vente à la commission, (vente qui est interdite aux approvisionneurs) avec minimum garanti.

Question de confiance, dira-t-on. Il est difficile cependant, en raison du caractère de périssabilité de certaines denrées, d'opérer autrement, et c'est le mode de vente qui paraît le plus rationnel.

Les approvisionneurs ont commencé à s'occuper des produits des environs de Paris ; avec le développement des moyens de transport, leur commerce s'est étendu à toutes les régions de la France.

En 1924, dans l'exposé des motifs du projet de loi tendant à modifier la loi de 1896, il est dit :

« Actuellement, le nombre des approvisionneurs fréquentant régulièrement le marché est de 600 environ.

« 200 amènent principalement les produits du midi, de la vallée du Rhône, des régions de Montauban, Moissac, etc... ; 80 apportent les produits de Bretagne (choux-fleurs, choux, artichauts) ; 300 vendent les denrées achetées dans la région parisienne et notamment les pois et haricots verts. Les quantités apportées par les approvisionneur sont très importantes, on peut les évaluer, en hiver, aux quatre cinquièmes de l'arrivage total du carreau, en été aux deux tiers ».

Au point de vue réglementation stricte, les approvision-

neurs sont les commerçants ayant le droit de vendre sur le carreau les marchandises dont ils sont propriétaires.

Vendant sur le carreau, ils sont soumis aux mêmes règles d'ouverture et de fermeture que les mandataires vendant sur le même emplacement, mais sans être soumis à un contrôle comme ces derniers.

L'existence des approvisionneurs sur le carreau, à partir de l'application de la loi de 1896, a donné lieu à une fameuse querelle qu'il serait trop long d'étudier dans tous ses détails.

Elle est trop importante cependant, puisqu'elle dure encore, pour qu'on la passe sous silence.

Nous la résumerons brièvement en renvoyant, pour de plus amples détails, à la brochure de Maître Emile Coreil, avocat : « *Un marché national des denrées alimentaires* », qui a exposé la question dans son ensemble, avec l'appui de tous les textes qui s'y rapportent ; ce travail a été fait en collaboration avec l'ancien président des approvisionneurs, M. Anatole Breuzin, et au rapport de M. Pasquier des Mazis, président et rapporteur de la commission du carreau forain :

« *Rapport et historique de la question des approvisionneurs vendant à la commission sur le carreau des Halles Centrales de Paris, présenté au nom de la Chambre Syndicale des Mandataires et de la Chambre Syndicale des Commissionnaires à la vente en gros des fruits et légumes* ».

Chacun de ces documents donnant les arguments des deux adversaires.

La loi de 1896 avait rejeté en dehors du marché officiel

tous ceux qui n'étaient, ni mandataires, ni propriétaires de leur marchandise.

L'article premier de la loi du 11 juin 1896 disait au paragraphe 2 :

« Le carreau est réservé, dans le périmètre des Halles, « aux propriétaires de légumes et fruits vendant leur propre marchandise, à l'exclusion des regrattiers ».

Ce même article prévoyait un règlement d'administration publique pour l'exécution de la loi.

L'article 61 du décret d'application du 23 avril 1897, modifié par celui du 8 octobre 1907 et par ceux des 10 avril et 17 novembre 1925 est ainsi rédigé :

« Le carreau forain des Halles est réservé aux cultivateurs qui y amènent leurs produits pour les vendre eux-mêmes, et aux approvisionneurs vendant les denrées dont ils sont propriétaires. Sont considérés comme approvisionneurs, les marchands vendant, sur le carreau, les produits qu'ils ont achetés en dehors de Paris et qui leur sont expédiés directement aux Halles, ou qu'ils y amènent eux-mêmes.

« Les marchands qui contreviendraient aux dispositions qui précèdent seront exclus du carreau par décision du « Préfet de Police ».

La différence de rédaction entre les 2 articles précités explique tous les procès qui ont surgi entre approvisionneurs d'une part, producteurs, mandataires et commissionnaires d'autre part.

Le problème a été posé en 1905 par le « *Mémoire présenté à la Commission supérieure des Halles sur l'envahissement illicite du carreau forain par les approvisionneurs vendant à la commission* ».

La rédaction de ce mémoire était due à la Chambre Syndicale des commissionnaires en fruits et primeurs, présidée alors par M. Alfred Omer Decugis.

Le document attirait l'attention de la commission sur la légalité douteuse de l'article 57 du décret du 23 avril 1897.

Il faisait ressortir l'inégalité des charges, surtout au point de vue des patentes, et la nécessité de demander aux approvisionneurs des pièces établissant la provenance des denrées et justifiant leur propriété d'une façon plus sérieuse qu'une simple facture d'achat non authentique.

A la suite d'une enquête faite sur les lieux de production par l'Administration, celle-ci acquit la preuve écrite que les approvisionneurs vendaient à la commission, et l'expulsion du carreau définitive et irrévocable des délinquants fut décidée.

Devant cette attitude énergique, la plupart des petits approvisionneurs s'étaient d'eux-mêmes éloignés du carreau forain ; pour les plus importants qui voulaient opposer une résistance, une solution transactionnelle intervint.

« Tous les approvisionneurs furent invités à prendre position, à savoir : ou s'en aller, ou demander à l'Administration de leur attribuer un poste de mandataire, sous réserve qu'ils rempliraient les conditions requises » (rapport de M. Pasquier des Mazis, Président et rapporteur de la commission du carreau forain).

52 approvisionneurs ayant répondu à cet appel furent agréés et se virent attribuer gratuitement les postes sollicités.

A cette occasion, le pavillon 8 fut évacué par les détail-

lants et l'annexe du pavillon de la vente en gros des fruits et légumes créée sur le carreau forain.

Le décret de 1907, créant le marché annexe et venant confirmer celui de 1897, fut un échec complet pour les commissionnaires, malgré le succès partiel qu'ils avaient obtenu en faisant évacuer les approvisionneurs du carreau, où ils devaient tous progressivement revenir.

En 1908, les mandataires, les commissionnaires en fruits et légumes et un groupement de maraîchers des environs de Paris, formèrent, conjointement, un pourvoi devant le Conseil d'Etat pour obtenir l'annulation de l'article 61 du décret réglementaire en ce qui concerne l'admission des approvisionneurs dans le périmètre officiel. Ce recours était basé sur une fausse interprétation donnée par le Conseil d'Etat au mot « *propriétaire* », introduit à l'article premier de la loi par le législateur.

Le Conseil d'Etat leur donna raison, et, par arrêt du 7 juillet 1911, annula pour excès de pouvoir l'article 61 du décret du 8 octobre 1907, en tant qu'il admettait les approvisionneurs sur le carreau.

C'est à l'occasion de cet arrêt que le commissaire du Gouvernement, Maître des Requêtes, M. Léon Blum, a fait un exposé très clair des grandes lignes de la loi de 1896 disant notamment :

« La loi de 1896 eut pour objet de mettre fin à cette confusion (celle de la liberté des facteurs) et d'établir une situation simple et claire, qui permit à la Préfecture de Police d'effectuer un contrôle effectif. A cet effet, elle entendit exclure des Halles tout ce qui était commerçant et fraudeur, c'est-à-dire les commissionnaires et les regrattiers ; elle ne voulut ouvrir le marché qu'aux mar-

« marchandises de première main, vendues sur le carreau par
 « les propriétaires eux-mêmes, ou vendues en gros et demi-
 « gros, sous les pavillons, par des représentants officiels
 « que la loi donnait d'office aux producteurs et qu'elle
 « nommait les mandataires. On revenait en somme au
 « système du décret de 1858. On excluait des Halles tout
 « ce qui était commerce et entreprise. On n'y voulait plus
 « tolérer de gens revendant une marchandise achetée par
 « eux. Les commissionnaires étaient rejetés hors des Hal-
 « les, dans des magasins loués et aménagés par eux.

« Les regrattiers étaient supprimés purement et simple-
 « ment. Il ne restait plus, sous les pavillons et sur le car-
 « reau, que les mandataires organisés par la loi pour les
 « expéditeurs qui ne pouvaient venir eux-mêmes, ou que
 « les propriétaires conduisant eux-mêmes leurs propres
 « marchandises ».

Le syndicat des approvisionneurs a demandé une réfor-
 mation de cet arrêt et a requis audience par voie de tierce
 opposition ; un nouvel arrêt en date du 29 novembre 1912,
 fixant la jurisprudence sur la matière, a déclaré recevable
 cette tierce opposition.

Car, mettre le carreau exclusivement à la disposition
 des propriétaires et de leurs mandataires était en chasser
 tout ce qui était marchand ou courtier et n'y admettre
 que le producteur.

C'est ce que le Conseil d'Etat spécifiait dans son arrêté
 du 7 juillet 1911.

Signalons qu'entre-temps, un projet de loi a été déposé
 le 9 juillet 1924 sous le n° 247, par M. Camille Chautemps,
 tendant à modifier le paragraphe 2 de l'article premier et
 l'article 5 de la loi du 11 juin 1896.

Ce projet de loi, s'il avait été accepté, aurait justifié le décret de 1907, mais n'ayant pas été discuté en temps utile, il est devenu caduc.

Le 5 février 1926, soit après un délai de quinze ans, le Conseil d'Etat a donné son avis sur la tierce opposition des approvisionneurs, en confirmant purement et simplement l'arrêt, par lui rendu le 7 juillet 1911, annulant pour excès de pouvoir la disposition visant les approvisionneurs.

De 1926 à 1934, les mandataires et commissionnaires n'ont fait aucune diligence ni introduit aucune procédure pour obtenir l'exécution de l'arrêt précité. Ils ont même, à un moment donné, envisagé sans une sérieuse opposition la modification de la loi de 1896 en ce qui concerne la définition du carreau.

La querelle a rebondi en 1934, réduite en somme à une querelle de concurrence entre les différentes catégories de vendeurs. Le gros grief des commissionnaires et des mandataires contre les approvisionneurs, était le fait que ceux-ci payaient une patente dérisoire par rapport à eux.

Ne pouvant obtenir de l'Administration l'application de l'arrêt de 1926, les mandataires et commissionnaires demandèrent par la voie civile, à la ville de Paris, une indemnité de 15 millions en raison du préjudice à eux causé par la concurrence déloyale des approvisionneurs. (Requête déposée aux fins de dommages et intérêts le 7 août 1934).

De plus, rétorquant les chiffres des tonnages mis en avant par les approvisionneurs concernant le marché de Paris, ils déclarèrent que celui-ci ne souffrirait nullement de leur disparition, le chiffre d'affaires traités par eux devant retomber tout naturellement chez les mandataires et les commissionnaires.

Cette prétention était du reste une erreur, pour plusieurs raisons : l'approvisionneur est spécialisé dans un nombre d'articles assez restreints et devient un très gros facteur de production dans les articles qu'il vend, car c'est lui qui a initié beaucoup de producteurs à la culture des légumes qu'il va lui-même chercher à domicile. S'il disparaissait, le cultivateur rendrait à la grande culture les quelques hectares qu'il consacrait à la culture maraîchère, parce qu'il y trouvait un bénéfice appréciable, sans tracas.

D'autre part, l'approvisionneur ne laisse rien perdre de la surproduction locale dans les campagnes où il exerce son commerce. Ouvriers, employés, petits rentiers, cultivent un coin de terre pour les besoins de leur consommation ; à ces petits jardins, aucun soin ne manque pour amener une récolte abondante : pendant la sécheresse, ce sont les arrosages, pendant les périodes pluvieuses, le désherbage.

Que d'heures sont employées à ce travail, le matin, le soir, le dimanche. Ces braves gens y mettent d'autant plus de zèle qu'ils savent que l'excédent de leur récolte leur rapportera un gain appréciable grâce à l'approvisionneur qui ramasse et groupe toutes ces denrées. Si ce dernier disparaissait, ni le mandataire, ni le commissionnaire ne le remplaceraient dans l'enlèvement à domicile de ces produits dont la source serait tarie.

Le 1^{er} mars 1935, le Ministre de l'Intérieur soumettait à la signature de M. le Président de la République le décret nécessaire pour l'application de l'arrêté du Conseil d'Etat de 1926, décret qui a paru au *Journal Officiel* du 3 mars 1935, ceci, sur un avis unanime émis par la Commission supérieure des Halles dont l'opinion a constamment varié sur la question.

Ce décret permettait la stricte application de la loi de 1896. Les approvisionneurs se sont sentis directement menacés et ont réagi en faisant voter le 2 avril 1935, à la fin de la 13^e législature, une proposition de loi dite « Loi Trémintin », sur un rapport déposé par le même auteur en 1928, et qui n'a pu être discuté qu'après une attente de 7 ans.

Par 536 voix contre 16, cette loi modifie la loi de 1896, elle est ainsi rédigée :

ARTICLE PREMIER

« Le paragraphe 2 de l'article 1^{er} de la loi du 11 juin 1896 est modifié ainsi qu'il suit :

« Le carreau forain est réservé, dans le périmètre des Halles, aux cultivateurs, aux horticulteurs de fleurs et plantes coupées, aux représentants des coopératives et syndicats agricoles, ainsi qu'aux approvisionneurs vendant les denrées et marchandises qu'ils apportent ou reçoivent directement des pays de production, à l'exclusion des regrattiers.

ARTICLE 2

L'article 5 de la loi susvisée est complété par la disposition suivante :

« Au cas d'infraction aux lois et règlements, l'exclusion temporaire ou définitive du carreau forain des cultivateurs, horticulteurs, coopératives, syndicats agricoles et approvisionneurs, sera prononcée par arrêt motivé du Préfet de Police.

La loi Trémintin, votée à la Chambre, devait passer au Sénat. Son rapporteur, M. le Sénateur Maulion, « devant
« les multiples protestations que le texte de cette loi a
« soulevées de la part de tous ceux qui participent au
« marché des Halles Centrales, ainsi que de l'Administra-
« tion, a présenté un texte de loi complet portant règle-
« mentation des Halles Centrales de Paris ».

(N° 107, Sénat, année 1937, annexe au procès-verbal de la séance du 9 mars 1937).

Cette proposition de loi, adoptée par la Haute Assemblée dans sa séance du 23 décembre 1937, fut soumise à la Chambre des Députés et donna lieu à une nouvelle proposition de loi « portant réglementation des Halles Centrales de Paris et réorganisation complète de ce marché ».

Présentée par M. le Député Lambin.

(N° 4016 Chambre des Députés, session de 1938, annexe au procès-verbal de la séance du 12 avril 1938).

On voit que cette question des approvisionneurs a soulevé une polémique dont, seule, la guerre a calmé l'effervescence.

Actuellement encore, des discussions, sans aucune conclusion pratique, ont lieu entre les trois grandes corporations de vendeurs : les mandataires, les commissionnaires et les approvisionneurs.

Il est profondément regrettable que ces commerçants se cramponnent, les uns à la loi périmée de 1896, les autres au Code de commerce, sans pouvoir se mettre d'accord et présenter une unité de conception, en face d'une réglementation nouvelle qui bouleverse toutes les anciennes conceptions commerciales.

Il est certain que cette réglementation, née de la guerre,

entraînera de profondes modifications quant aux modes de vente ; leur étude fera d'ailleurs l'objet d'un autre chapitre, mais on peut affirmer d'ores et déjà, que les approvisionneurs y prendront une place prépondérante, leur manière de procéder, malgré toutes les critiques dont ils ont été l'objet, semble être celle qui réponde le mieux, d'un côté, aux desiderata des producteurs, de l'autre, à la nature des produits qu'ils vendent.

6° Les producteurs

Les producteurs qui viennent vendre sur le marché des Halles sont les cultivateurs et les maraîchers de la région parisienne, principalement ceux de la Seine et de la Seine-et-Oise ; pour la Seine-et-Marne, les cultivateurs des régions de Créteil, Meaux, Dammartin-en-Goële ; quelques producteurs de l'Oise, de la région de St-Firmin et de Crépy-en-Valois.

Les producteurs du Midi et de la région de Chalon-sur-Saône ont essayé de vendre sur le carreau en se groupant en coopératives : l'accès du carreau forain étant interdit aux coopératives, cette interdiction a motivé une modification de la loi, proposée par M. le Député Trémintin, qui a été étudiée au chapitre des approvisionneurs. Il est assez anormal de voir que l'on refuse aux producteurs groupés, l'accès du marché qui leur est ouvert lorsqu'ils sont isolés.

L'ordonnance de police du 21 mars 1925 fixe les diverses conditions de vente en gros des produits du jardinage sur le carreau forain. Les cultivateurs ne peuvent vendre que des produits agricoles provenant de leur propre récolte. Ils doivent justifier de l'origine de leurs denrées par la

remise de la lettre de voiture, ou d'un certificat timbré de l'octroi et indiquant leurs nom, prénoms et adresse ; la nature et, en toute lettres, la quantité de marchandises introduite.

Sont dispensés de la production de ce certificat, les cultivateurs qui sont en possession d'un carnet spécial d'identité, établi au Commissariat de police des Halles Centrales, sur le vu d'une attestation, signée du maire et d'un membre de la Commission de statistique agricole de leur commune, certifiant qu'ils vendent exclusivement les produits de leur récolte (article 4).

Les cultivateurs peuvent être autorisés à se faire suppléer pour la vente de leurs produits sur le carreau, par un employé habituellement à leurs gages, ou par un membre de leur famille vivant sous leur toit (article 7).

Les cultivateurs sont tenus de placer d'une manière apparente, devant leur marchandise, une plaque du modèle de l'Administration, indiquant en lettres blanches sur fond vert, leur nom, leur qualité et leur domicile (article 8). Cette catégorie de vendeurs est certainement la moins bien partagée : ils vendent presque uniquement des denrées en vrac, qui sont soumises à toutes les souillures de la chaussée, les emplacements qui leur sont réservés étant notoirement insuffisants.

L'étude des différentes catégories de vendeurs de fruits et légumes aux Halles de Paris se termine avec les Producteurs.

Il y a lieu d'examiner maintenant les lois et décrets nouveaux qui ont complètement supprimé l'ancienne liberté des échanges et leur incidence sur les conditions de vente des diverses catégories que nous avons énumérées.

CHAPITRE III

Lois et Décrets nouveaux

concernant

**la Taxation, les Marges Bénéficiaires,
la Répartition**

**Leur incidence sur la situation des mandataires
et des autres catégories de vendeurs**

Généralités

Il est difficile de se reconnaître au milieu de l'amas de lois et décrets qui ont été publiés, depuis l'Armistice, concernant le commerce des fruits et légumes.

Ils modifient, changent, bouleversent parfois l'organisation commerciale actuelle, mais tous ont pour résultat la suppression de la liberté commerciale et le remplacement de l'initiative individuelle par une ingérence toujours plus grande de l'Administration.

Pour mettre un peu de clarté dans cet ensemble assez confus, on peut classer ces dispositions en quatre groupes : les lois et décrets se rapportant aux prix et à la taxation, ceux concernant les marges bénéficiaires, ceux réglant la répartition, ceux touchant à l'organisation professionnelle.

Cette organisation, quoiqu'à peine ébauchée, a une très grande importance : si elle avait été plus perfectionnée elle aurait évité l'ingérence, dans la réglementation, d'une Administration qui n'a pas pu s'appuyer sur la profession et dont le rôle aurait dû être réduit à un simple contrôle.

D'autre part, on suivra l'ordre chronologique en remontant jusqu'en 1936, les lois promulguées à cette époque étant à l'origine de toute la politique des prix.

1° Lois antérieures à 1940

Le Gouvernement de 1936 avait pratiqué une politique sociale dont les traits caractéristiques étaient :

— la réduction des heures de travail sans réduction des salaires, et l'application de la semaine de 40 heures (loi du 8 juin 1936 incorporée au Code du travail, article 5 et suivants du livre II) ;

— les congés annuels payés ;

— les conventions collectives (loi du 24 juin 1936), avec fixation des salaires minima qui devaient être payés aux ouvriers par catégorie et par région ;

— l'arbitrage obligatoire (loi du 31 décembre 1936 et du 4 mars 1938) ;

— le droit donné aux arbitres de réviser les clauses d'une convention collective, quand il s'agit de clauses concernant les salaires, sous condition de variation du coût de la vie de 5 % : consécration légale de l'échelle mobile des salaires.

Les conséquences de cette politique étaient, obligatoirement, une politique de prix tendant à réprimer la hausse des produits et que tous les Gouvernements qui se sont succédés au pouvoir ont été obligés de suivre.

Les principales lois et arrêtés sont :

— la loi du 19 août 1936 tendant à réprimer la hausse injustifiée des prix ;

— les arrêtés du 8 septembre 1936 et 19 octobre 1936 instituant un Comité National de Surveillance des Prix et un Comité de Contrôle des Prix ;

— le décret du 1^{er} juillet 1937 tendant à prévenir et à réprimer toutes augmentations illégitimes des prix ;

— l'arrêté du 23 novembre 1938 fixant la liste des produits non soumis à l'autorisation préalable.

Il y a lieu de remarquer que dans tout cet ensemble de lois, décrets et arrêtés, cités à titre documentaire, l'agricul-

ture n'est pas en cause, sauf le salaire minimum de certains ouvriers agricoles.

A l'exception du blé, dont le prix était fixé par l'office du blé, le législateur estimait avec raison que des produits aussi périssables que les fruits et légumes, dont la production dépend des circonstances atmosphériques, devaient échapper à une taxation rigide. On voit déjà se dessiner la politique de protection du producteur, politique qui n'ira qu'en s'accroissant.

ORGANISATION GÉNÉRALE
DE LA NATION POUR LE TEMPS DE GUERRE

Loi du 11 juillet 1938

L'ensemble des lois et décrets pris pendant la guerre, ou à son occasion, laisse toujours en dehors les taxations des fruits et légumes vendus directement par le producteur (décret du 9 septembre 1939, article 2) ; toutefois, l'application de la loi du 11 juillet 1938 sur l'organisation générale de la nation pour le temps de guerre permettra la mise en œuvre de toute la réglementation de l'économie dirigée actuelle.

Elle prévoit déjà à l'article 46 :

« Que les décrets rendus en conseil des ministres, sur
« la proposition du ministre responsable, pourront régler
« menter ou suspendre l'importation, l'exportation, la
« circulation, l'utilisation, la détention, la mise en vente
« de certaines ressources, les taxer et rationner leur consommation ».

Elle organise, à l'article 49, *les groupements spéciaux*.

« En temps de guerre, des groupements de producteurs,

« de commerçants patentés et de consommateurs même, « ayant le caractère de sociétés commerciales, pourront « être constitués en vue de procéder sous le contrôle de « l'Etat, et conformément aux dispositions des articles 20 « à 24 inclus de la présente loi », (articles concernant les accords amiables avec l'Etat pour l'exploitation d'entreprises, les marchés, les réquisitions) « à toutes les opérations de réunion et de répartition d'une catégorie déterminée de ressources. Ces groupements pourront être organisés dès le temps de paix par arrêté des ministres intéressés ».

Elle précise, à l'article 53, que ces groupements pourront être chargés de procéder à des opérations de réunion et de répartition, dans le cadre des régions économiques et sous le contrôle du Ministre du Commerce et de l'Industrie.

En ce qui concerne les produits agricoles, il est spécifié à l'article 21 que :

« Les prix sont fixés sur la base des mercuriales des cinq « années ayant précédé la mobilisation ou la mise en « vigueur de la présente loi, et compte tenu de tous les « éléments de nature à imposer la modification des cours ».

Un des premiers résultats de cette loi a été la création du *Groupeement des Fruits et Légumes Frais*, chargé de toutes les importations. Celles-ci étaient réglées auparavant par l'attribution de licences aux négociants importateurs, et à certains groupements professionnels, comme les Chambres Syndicales des Commissionnaires, des Mandataires, des Commerçants anciens combattants, etc...

Les importateurs de profession effectuaient à l'étranger les différentes opérations d'achat : ils ont dû les interrompre, l'importateur unique étant le Groupeement.

2° Lois sur la taxation

Les organisations professionnelles, et notamment :

— La Confédération Générale des Producteurs de Fruits et Légumes,

— L'Union Française des Fédérations et Syndicats d'Expéditeurs-Exportateurs en Fruits et Légumes, se sont toujours opposées à la taxation des fruits et légumes, étant donné leur caractère périssable et l'incertitude du rendement de leur production dépendant des circonstances atmosphériques toujours imprévisibles.

Ces organismes ont été obligés de tenir compte des contingences actuelles qui découlent des conditions de l'armistice et du déséquilibre existant entre l'offre de la production et la demande de la consommation. Déjà, la loi du 30 juillet 1940 avait prévu la fixation des prix des produits et denrées agricoles à la production.

La loi du 21 octobre 1940, changeant toutes les lois antérieures, prévoyait la fixation des prix ou prix limites à la production « et à tous les stades de la distribution, ainsi « que, pour les produits et denrées agricoles, les limites « dans lesquelles les Préfets peuvent fixer les prix de « vente en gros, en demi-gros et au détail, à partir des « prix à la production ».

ARRÊTÉ DU 2 NOVEMBRE 1940

Dans le *Journal Officiel* du 15 novembre, paraissait le premier arrêté fixant le prix des légumes à la production et aux différents stades de la répartition.

Il ne s'agissait, il est vrai, que des gros légumes : choux, navets, carottes, poireaux, etc...

On pourra remarquer que cet arrêté, fait à Paris le 2 novembre 1940, paru au *Journal Officiel* du 15, était pris en vertu de la loi du 30 juillet 1940, abrogée par la loi du 21 octobre 1940 faite à Vichy et parue au *Journal Officiel* du 10 novembre. Petit détail décelant le manque de coordination de nos législateurs.

Il y a lieu d'examiner attentivement les conséquences de cet arrêté.

Au point de vue technique, il ne prévoit aucune marge de conservation ; cependant, à l'époque où l'arrêté a été pris, les légumes qu'ils visent sont, pour la plupart, soit dans les greniers (aulx, oignons), soit en silos. A cause du déchet et de la perte de poids de conservation, les prix montent de mois en mois, or, ces mêmes prix ont été maintenus jusqu'au 20 mai 1941.

Les prix fixés pour les choux se rapportaient aux choux des environs de Paris, mais l'Administration semblait ignorer la production des choux du Morbihan ou de Tourlaville qui alimentent les Halles de Paris endant les premiers mois de l'année.

En conséquence, pendant toute la période où devaient arriver sur le marché de Paris les choux de ces régions et les choux pointus de la Provence, le prix de cette denrée ayant été maintenu à la production au prix de 125 francs les 100 kilos, correspondant au prix des choux des environs de Paris, cultivés industriellement, sur de grandes étendues, le résultat pratique de cette mesure n'a pas tardé à se faire sentir : pas un chou n'est venu sur le marché de Paris, et malgré tous les contrôleurs, ils sont partis

directement au *marché noir* qui les payait à un tarif en rapport avec leur coût de production.

DIFFICULTÉS DE LA TAXATION

S'il est possible, quoique très difficile, d'envisager la taxation des gros légumes de consommation : choux, carottes, navets, poireaux, oignons, comme on a organisé celle de la pomme de terre, celle des autres légumes et fruits ne peut amener que des déboires ; le caractère de périssabilité et l'infinie variété d'un même produit s'y oppose.

Prenons par exemple la salade : il existe un nombre considérable de variétés, et dans la même variété, des qualités et sortes absolument distinctes. La laitue de Perpignan, celle de Châteaurenard, la laitue des environs de Paris qui vient sous couches, sont des produits tout à fait différents et qui ne peuvent pas être taxés au même prix.

Pour un même produit, selon l'exposition, le terrain, la façon de cultiver, le prix de revient du producteur sera très variable.

Ce qui est vrai pour les légumes l'est encore plus pour les fruits.

L'abricot de Perpignan, celui de Carpentras ou celui d'Ampuis, dans la vallée du Rhône, sont des fruits absolument différents, et dont l'utilisation n'est pas la même ; on pourrait donner de très nombreux exemples.

Le plus ou moins de précocité des produits empêche également toute taxation. Prenons les asperges : le producteur qui se sera donné une peine considérable, qui aura chauffé ses couches par circulation d'eau chaude

pour avoir le plus tôt possible des asperges en état d'être récoltées, obtiendra un prix plus élevé de ses premières asperges, puis dès que la production augmentera, les prix baisseront.

Lorsque commence la récolte de la région de Saint-Donat dans la Drôme, récolte qui arrive une quinzaine de jours après celle de la vallée de la Durance, les prix baissent à Cavaillon ; ils baissent encore quand la vallée de la Loire commence à produire.

S'il n'est pas possible de taxer à la production, il est aussi difficile de taxer à la consommation. Etant donné la variété des produits, la taxation aurait pour simple résultat de faire vendre la mauvaise marchandise au prix de la bonne.

Les Services Economiques et Financiers n'ont voulu entendre aucune des raisons qui leur ont été données par tous les professionnels et par le Bureau National des Fruits et Légumes dont l'action sera examinée par la suite.

Les taxations des fruits et légumes se sont succédées, à partir du 2 novembre 1940, à intervalles plus ou moins espacés.

Ne pouvant s'adapter, ni à la variété des produits, ni à l'échelonnement des productions, les variations de prix édictées ont amené certaines perturbations dans les approvisionnements des marchés.

Ces perturbations ont été accentuées par les taxes préfectorales, départementales ou régionales. Voulant obvier à ces inconvénients, l'Administration a prévu une taxation mensuelle des légumes, spéciale à chaque produit et

à diverses régions pour la campagne 1942-1943 (*Bulletin Officiel* des services des prix du 6 mars 1942).

Il est à craindre que cette taxation, trop basse pour une récolte déficitaire ou trop élevée pour une récolte abondante, subisse de nombreuses modifications.

Il est, en effet, impossible de prévoir à l'avance, ni la date, ni l'importance de la récolte. A titre d'exemple : en avril 1942, il faut, dans la région parisienne, arracher les poireaux pour planter la pomme de terre. Les poireaux viennent en abondance sur le marché pendant une quinzaine de jours : pour arriver à les vendre, les cultivateurs sont obligés de les céder au-dessous de la taxe afin de tenter un grossiste par l'appât du bon marché.

La taxation n'empêche donc pas le prix de la marchandise de baisser à la production en période d'abondance, ni, certainement, de monter en période de rareté.

Pour pouvoir maintenir un prix fixe à la production, il faudrait avoir installé des usines capables d'absorber la surproduction et de la transformer en conserves ou en légumes déshydratés qui seraient mis en vente au moment de la pénurie.

INCIDENCE DE L'ARRÊTÉ DU 2 NOVEMBRE 1940 SUR LES VENDEURS DES HALLES

Que devenait, par suite de ces nouvelles réglementations, le rôle des différents vendeurs aux Halles ?

En vertu de l'arrêté du 2 novembre 1940, les Comités de surveillance des prix devaient évaluer les frais de transport et fixer les cours de vente aux Halles.

Les producteurs, vendant directement sur le carreau,

avaient le droit de vendre aux cours ainsi fixés pour les grossistes.

Les approvisionneurs, qui étaient à la fois ramasseurs-expéditeurs et grossistes, vendaient également à ces cours, cumulant ainsi les deux marges, ce qui était leur droit puisqu'ils avaient eu des frais de ramassage. Pratiquement, ils en abandonnaient une partie à la production.

Le rôle du mandataire s'avérait considérablement diminué. Plus n'était besoin d'un vendeur officiel pour constater un cours résultant du libre jeu de la loi de l'offre et de la demande, puisque ce cours était fixé par arrêté.

Désormais, le mandataire vend au cours taxé et prélève sa commission habituelle.

Le commissionnaire opère de la même façon que le mandataire pour la marchandise qui lui a été envoyée en consignment. S'il achète ferme à un expéditeur, il paie celui-ci au prix de la production augmenté de la marge de l'expéditeur, et garde pour lui, puisqu'il a pris les risques, la marge du grossiste.

Le Terrassier n'a plus de place dans le circuit ; il est obligé d'acheter au commissionnaire ou au mandataire au prix du grossiste destinataire, et de revendre au détaillant au même prix, sans pouvoir prendre aucun bénéfice supplémentaire.

Devant les difficultés qui ont surgi, l'Administration s'est aperçue qu'il ne suffisait pas d'un arrêté pour solutionner les questions de prix, de marges ou de répartition. Elle a envisagé immédiatement la création, en application de la loi organisant la répartition des produits agricoles, d'un Bureau National de répartition des fruits et légumes.

3° Bureau National des fruits et légumes

Avant d'aborder, dans son ensemble, le problème des marges qui se rattache à celui des prix, il est utile de donner certaines indications sur le fonctionnement du Bureau National qui a été appelé à s'occuper directement de toutes les questions du marché des fruits et légumes, dont les taxations, les marges et la répartition ne sont qu'un des nombreux aspects.

BUREAUX NATIONAUX — LOI DU 27 SEPTEMBRE 1940

La loi du 27 septembre 1940 organise l'institution de Bureaux Nationaux de répartition pour les denrées agricoles et les produits nécessaires au ravitaillement de la nation.

Elle indique dans son article 2 que :

« Chacun des Bureaux fixe les règles concernant l'acquisition, la répartition, le commerce, le stockage et la vente des produits dont il a la charge »

et précise dans la suite, un certain nombre de points sur lesquels doit porter la réglementation.

Arrêté du 27 décembre 1940

(Bureau National des Fruits et Légumes)

C'est en vertu de cette loi que le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture et le Secrétaire d'Etat au Ravitaillement prirent, le 27 décembre 1940, l'arrêté créant le Bureau National des fruits et légumes et produits dérivés.

Le Bureau National des pommes de terre, celui des

légumes secs ont été créés par des arrêtés distincts de celui du Bureau des fruits et légumes frais. Les conditions sont les mêmes, avec cette différence que ces bureaux opèrent sur des denrées ayant un caractère beaucoup moins périssable que les fruits et légumes frais, ce qui facilite singulièrement leur tâche.

La composition du Bureau National des fruits et légumes donnait une prédominance très nette aux éléments agricoles, donc à la production. Le président délégué, le délégué général, c'est-à-dire la direction du bureau, devaient être les représentants des producteurs.

Dans le comité consultatif constitué par vingt experts, on comptait : neuf représentants de la production, contre sept représentants du commerce en gros, deux représentants du commerce de détail, et deux représentants des industries de transformation.

Les intérêts des diverses branches du commerce étant trop différents pour qu'il y ait entente parfaite entre les commerçants, les producteurs étaient assurés de la majorité.

Dans l'organisation départementale, même tendance. Le répartiteur délégué était un représentant de la production et dans le comité consultatif qui lui était adjoint, « le nombre des représentants des producteurs devait, en tout état de cause, être égal à celui des représentants des autres activités ».

Les attributions du Bureau National étaient celles d'un véritable ministère.

L'article 3 précise :

« les attributions s'étendent à tout le marché des fruits

« et légumes, quelle que soit la destination donnée aux
« produits récoltés.

« Il doit notamment :

« a) opérer le recensement des superficies consacrées
« aux cultures de fruits et légumes, ainsi que le recen-
« sement des producteurs et celui des distributeurs et
« transformateurs de fruits et légumes ;

« b) établir pour l'ensemble du pays le bilan des
« besoins et ressources ; déterminer la balance entre
« régions excédentaires et régions déficitaires, et organi-
« ser les échanges nécessaires entre régions ;

« c) coopérer au développement de la production de
« qualité ;

« d) favoriser les échanges internationaux, et organiser
« ceux qui sont agréés par le Gouvernement ;

« e) coordonner l'action des répartiteurs départemen-
« taux et régionaux, contrôler l'exécution des décisions
« prises ;

« f) soumettre au Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agricul-
« ture des propositions concernant la fixation des prix
« à la production, et au Secrétaire d'Etat au Ravitaille-
« ment, toutes dispositions concernant les marges béné-
« ficiaires accordées aux divers intermédiaires ; coopérer
« au contrôle des prix fixés ;

g) Régler les rapports entre producteurs, distributeurs
et transformateurs ;

« h) Délivrer les cartes professionnelles de distributeurs
« et de transformateurs ;

« i) Etablir et tenir à jour la liste des distributeurs et
« des transformateurs agréés.

L'article 7 de cet arrêté spécifiait :

« Le commerce et la transformation des fruits et légumes, à quelque stade que se soit, sont interdits à toute personne non titulaire d'une carte professionnelle délivrée par le Bureau National des Fruits et Légumes, sur proposition des répartiteurs départementaux.

Règlement n° 1. — Cartes professionnelles

Le premier règlement établi par le Bureau National a été précisément celui de la carte professionnelle, règlement très important puisque le commerce ou la transformation ne pouvaient être exercés que par les porteurs de carte (arrêté du 11 février 1941 paru au *Journal Officiel* du 25 février 1941).

Les distributeurs étaient divisés en :

Expéditeurs	Carte D. E.
Mandataires et commissionnaires	Carte D. M.
Négociants	Carte D. N.
Détaillants	Carte D. D.
Courtiers et Représentants	Carte D. C.
Les Transformateurs, une seule catégorie	Carte T.
Les Producteurs-Vendeurs	Carte P.

Les vendeurs aux Halles avaient, suivant leurs catégories, des cartes D. M., D. N., D. E. ou P.

On trouvera tous les détails concernant les demandes de cartes, les reçus provisoires, la validité, les redevances, dans le *Journal Officiel* du 25 février 1941.

La condition à remplir pour l'obtention de la carte était d'avoir exercé la profession avant le 1^{er} septembre 1939.

Cette condition éliminait, en principe, tous les commerçants récemment établis, même avec une autorisation préfectorale de création ou d'extension de commerce. La position du Bureau National était conforme au décret-loi du 9 septembre 1939 stipulant qu'aucune création nouvelle, ni aucune extension de commerce n'était possible à partir du 1^{er} septembre 1939 sans une autorisation préfectorale.

En édictant cette réserve d'être établi avant le 1^{er} septembre 1939 », le Bureau National voulait photographier la physionomie d'avant-guerre du commerce et maintenir les anciens courants commerciaux.

En prenant cette position, le Bureau échappait à tout reproche d'arbitraire, et réservait l'avenir, puisqu'il précisait que la définition des catégories de personnes assujetties à la carte professionnelle était provisoire, en attendant une organisation rationnelle du marché des fruits et légumes.

Toujours pour maintenir le statu quo ante, le Bureau avait permis le cumul des cartes D. E. et D. N., D. N. et D. M. ou, ce qui était plus grave, D. N. et D. D. (Cette dernière mesure a été rapportée) ; le cumul également des cartes de distributeur et de transformateur, ou, pour un producteur, la carte D. E. et la carte P.

Il avait même été admis que quelques négociants, particulièrement les négociants en pommes et poires à couteau, pouvaient acheter directement à la production dans certains départements où ils avaient l'habitude de le faire antérieurement, mais sous réserve d'être agréés par le Bureau départemental.

Les nécessités du commerce des pommes et poires à couteau expliquent cette tolérance. La pomme est achetée

pour être mise en frigorifique et revendue plusieurs mois après : la bonne conservation dépend essentiellement de la bonne qualité du fruit. Le négociant avisé connaît tous les vergers de la région où il opère ; il sait qu'en raison de l'exposition, de la nature des arbres, telle récolte est de meilleure conservation que telle autre, il préfère donc, en raison des risques qu'il court et des capitaux qu'il expose, aller acheter et emballer lui-même sur place, pour être certain d'avoir la marchandise qu'il désire.

Etant tour à tour expéditeur et grossiste réceptionnaire, il a droit à chacune des marges affectées à ces deux activités.

Ce cumul n'est pas toutefois sans inconvénient : il peut permettre de payer plus cher à la production et de concurrencer ainsi, illégalement, les expéditeurs locaux.

Règlement n° 2. — Produits réglementés.

Vente à la Commission.

Le Bureau National a pris, le 21 mai 1941, un règlement N° 2 où il parle des produits réglementés, c'est-à-dire des produits qui sont l'objet, soit d'une taxation ou limitation de prix sur le plan national, soit d'une répartition dans les régions de production ou sur les places de consommation. La direction de l'Economie a fait de rapides progrès en quelques mois : les produits agricoles sont, pour la plupart, non seulement taxés, mais répartis. On verra la répartition aller jusqu'aux tickets de choux-fleurs.

L'article 3 précise :

« sont, en principe, interdits pour les produits réglemen-

« tés, sauf dérogations accordées par le Bureau National,
« a) la vente à la commission ;

« b) toute modalité de vente au stade de l'expédition
« autre que la vente, sur wagon départ, à prix ferme.

« Lorsque la vente à la commission des produits réglé-
« mentés est autorisée, le titulaire de la carte D. M. doit
« ristourner à son expéditeur, si le prix de vente le per-
« met, la différence entre le montant de la marge béné-
« ficiaire prévue pour le grossiste destinataire et le mon-
« tant de ses perceptions habituelles de commissionnaire
« ou de mandataire, différence qui correspond au risque
« de pertes, déchets ou avaries du produit ».

Comme peu à peu presque tous les produits ont été réglementés, si cet article avait été appliqué, c'était, ou l'arrêt de mort des mandataires, puisque la loi de 1896 leur interdit de vendre autrement qu'à la commission, ou l'abrogation de cette loi. Le commissionnaire aurait pu continuer à travailler dans la mesure de ses possibilités financières puisque rien ne l'empêche d'acheter ferme pour son compte. Il faut remarquer que pratiquement, une dérogation générale a été accordée et que jamais la commission n'a été aussi florissante.

Cependant, cette question de la commission mérite d'être examinée en toute objectivité.

Théoriquement, dans une économie dirigée où les produits sont taxés à la culture, où, à chaque stade de la distribution il y a une marge pour le distributeur, et où le cumul des marges est interdit, il semble qu'il n'y ait plus de place pour la commission et que la logique réclame sa suppression : c'est ce que le Bureau National avait compris.

La suppression de la commission a été demandée depuis longtemps par de nombreux expéditeurs, entre autres par la Fédération de Châteaurenard qui a posé la question à tous les congrès depuis 1922, particulièrement à celui d'Avignon en 1931 et à Lyon en 1937. Elle estimait que « l'instabilité des cours, le désordre de la répartition (en « Economie libérale), tenaient essentiellement aux appro-
« visionnements désordonnés sur les centres de consom-
« mation où s'exerce particulièrement le travail à la
« commission ». Elle proclamait : « Nous sommes tous
« d'accord pour la suppression du travail à la commission;
« que les commissionnaires qui sont les approvisionneurs
« des grands marchés publics subsistent, mais comme le
« commerce régulier, sain, normal, en achetant ferme,
« soit à la production, soit au commerce. C'est le seul
« moyen de normaliser la répartition, selon les besoins
« des consommateurs, sur tous les marchés de consom-
« mation. C'est le moyen pour arriver à un équilibre des
« cours, de supprimer net les fluctuations désordonnées
« qui freinent l'écoulement ».

(Rapport général au Congrès interfédéral de Montauban 1939).

Ces arguments perdent de leur valeur dans une Economie où la répartition organisée évite l'engorgement sur certaines places.

L'opinion de la Fédération de Châteaurenard résume la défense des intérêts d'une partie des expéditeurs de Provence qui espéraient, par la suppression de la commission, avoir le producteur à leur merci ; elle ne représente pas l'opinion de l'ensemble des expéditeurs qui sont souvent bien contents d'écouler, sur les marchés de commis-

sion, le surplus des fruits et légumes qu'ils n'ont pas pu vendre ferme et que, faute de ce moyen, ils seraient obligés de laisser perdre.

Elle n'est certainement pas non plus l'opinion du producteur-expéditeur. Sa récolte représente pour lui le travail de toute une année ; que d'efforts, que de peines, que de soins pour amener à bien ces pêches emballées avec amour et qui feront prime sur le marché parisien. Le producteur est le maître de sa récolte, il veut en tirer le meilleur parti possible, il ne serait pas équitable de l'empêcher d'en disposer à son gré en la confiant à un vendeur de son choix qu'il peut contrôler et surveiller et de l'obliger à la céder à un expéditeur dont l'intérêt est d'acheter le meilleur marché possible.

Il semble aussi que, lorsque la période d'abondance sera revenue, la taxation des fruits et légumes ne pourra plus subsister en raison même de leur périssabilité et de leur diversité. La vente à la commission peut seule permettre au producteur-expéditeur d'écouler sa marchandise, tant que l'on sera d'accord pour laisser au producteur le droit d'expédier en dehors des marchés locaux.

Si, comme le demande la Fédération de Châteaurenard, les commissionnaires sont obligés d'acheter ferme sur wagon départ à l'expéditeur ou au producteur, ils n'achèteront plus que les produits sur lesquels ils espèrent gagner et délaisseront les denrées très périssables comme la cerise et la fraise. Par voie de conséquence, les cultivateurs ne pouvant plus vendre ces fruits cesseront de les produire.

Pour écouler les denrées très périssables, en dépôt de

toutes les taxations, la vente à la commission paraît être une nécessité.

Ceux qui demandaient sa suppression avaient dans l'esprit la manière de vendre à la commission pratiquée en Economie libérale, alors que le commissionnaire ne pouvait prévoir à l'avance le taux du prix de vente puisque son rôle même était de vendre au mieux des intérêts de son commettant ; or, l'incertitude du prix à un stade quelconque de la répartition est incompatible avec l'Economie dirigée.

Puisque le prix est fixé, le commissionnaire sait, aussi bien que le négociant, le prix auquel la marchandise sera vendue : la seule différence est qu'il vend pour compte.

Autrefois, le négociant avait intérêt à acheter ferme, sur wagon départ, à un expéditeur consciencieux, une marchandise connue et qu'il avait l'espoir de revendre à un prix avantageux : cet intérêt n'existe plus avec la taxation.

De plus, la marge octroyée au négociant est insuffisante pour rattraper une perte sur un achat malheureux ou sur un wagon mal arrivé : il préfère dans ce cas s'abstenir et n'accepter que la marchandise envoyée en consignation.

Logiquement, loin de diminuer avec la taxation, la vente à la commission doit au contraire augmenter.

Dans ce règlement n° 2, et dans les instructions qui le complètent, le Bureau National prévoit que seuls pourront acheter à la culture ou sur les marchés d'expédition, les titulaires de la carte D. N. qui justifieront avoir acheté en culture les produits considérés, avant le 1^{er} septembre 1939, sous réserve expresse que ce commerçant possède une lettre d'agrément délivrée par le Bureau Départemental

des fruits et légumes du département où se tient le marché.

Plusieurs Bureaux Départementaux, malgré des antériorités, ont refusé aux négociants vendant sur le marché de Paris, la lettre d'agrément pour leur département, ceci, dans le but de favoriser leurs expéditeurs locaux.

Mais ces derniers, étant eux-mêmes des commerçants, préfèrent souvent, pour bénéficier de la marge supplémentaire, courir le risque de vendre à la commission.

Le négociant du marché des Halles qui, en général achetait ferme, sera donc obligé de changer sa manière de faire et de vendre à la commission.

4° Marges bénéficiaires

Le premier arrêté qui a parlé de marges bénéficiaires a été celui du 2 novembre 1940, établissant la première taxe des légumes.

LOIS ANTÉRIEURES A L'ARRÊTÉ DU 2 NOVEMBRE 1940

Avant cet arrêté, les bénéfices permis aux commerçants étaient fixés par le décret du 1^{er} juillet 1937 qui spécifiait dans son article 1^{er} : « toute majoration du prix de gros, « de demi-gros et de détail des marchandises et denrées, « ainsi que tous tarifs appliqués dans les entreprises « industrielles ou commerciales, tels qu'ils étaient pratiqués à la date du 28 juin 1937, est interdite à dater de « la promulgation du présent décret.

« Toutefois, pourront être autorisées par la commission « prévue à l'article 3, les majorations qui seraient justi-

« fiées par la fluctuation des cours des produits importés,
 « par les charges qui pourraient être imposées par les pou-
 « voirs publics, ou admises comme légitimes par le Comité
 « Central prévu à l'article 5 ».

Ce décret faisait aux fruits et légumes une situation spéciale puisqu'il précisait :

« En outre, ne constituera pas une infraction, la ma-
 « joration des fruits, des légumes, de la viande et des autres
 « produits agricoles, qui bien que non autorisée, serait
 « reconnue justifiée par décision de la commission prévue
 « à l'article 3 et saisie à cet effet par l'intéressé ».

L'article 9 précisait que les produits agricoles vendus directement par le producteur étaient exceptés de ce décret.

Le décret sur le ravitaillement général de la nation en temps de guerre du 1^{er} septembre stipulait à l'article 9 :

« La taxation des prix de vente en gros des produits
 « agricoles et denrées d'alimentation, à l'exception de
 « ceux dont les prix sont fixés par les lois et règlements en
 « vigueur, est prononcée par décret rendu en conseil des
 « Ministres, sur la proposition du Ministre de l'Agricul-
 « ture chargé du ravitaillement général ».

C'est le premier décret qui permet d'envisager la taxation des produits agricoles, à l'exception toutefois, de ceux vendus directement par les producteurs eux-mêmes, sans l'intervention de mandataires ou d'intermédiaires, comme le précise l'article 2 du décret du 9 septembre 1939.

Au sujet du bénéfice, le décret-loi du 9 septembre stipulait que le bénéfice ne doit pas être supérieur au bénéfice réalisé le 1^{er} septembre 1939.

THÉORIE DE LA VALEUR ABSOLUE

Forts de ce texte, les agents de contrôle des services des prix dressaient des procès-verbaux aux intermédiaires travaillant à la commission, en prétendant que d'après le texte de la loi, le bénéfice en valeur absolue ne doit pas être supérieur au bénéfice réalisé le 1^{er} septembre 1939. Ils estimaient que, le mandataire ayant perçu à une date antérieure sur un article qui valait 300 frs, une commission de 10 %, soit trente francs, si au 1^{er} septembre 1940 ce même article valait 600 frs, l'intermédiaire ne devait percevoir que la même commission de trente francs, ce qui revient pratiquement à abaisser la commission à 5 %.

La jurisprudence ne s'est pas encore prononcée sur la question. Il y a eu seulement des lettres échangées entre les associations professionnelles et le service central du contrôle des prix, les intermédiaires soutenant avec raison le point de vue suivant :

Le décret du 9 septembre 1939 stipule que le taux des bénéfices et services ne doit pas être changé en valeur absolue, cela veut dire que le taux de la commission ne doit pas être modifié.

Si le taux de la commission était de 10 % pour un produit déterminé, il ne peut pas être porté à 12 %, mais doit rester à 10 %. Pour les mandataires, il s'agit de la rémunération d'un service, rémunération calculée par un pourcentage sur le produit ; ce pourcentage restant inchangé, l'intermédiaire est dans son droit.

Tous les frais généraux fixes et proportionnels ont subi une hausse importante : il aurait été illogique que le taux de la commission qui doit permettre de couvrir ces frais,

fût modifié en baisse par l'application du principe de la valeur absolue. L'Administration a reconnu la justesse du point de vue des intermédiaires et a donné des instructions en conséquence à ses contrôleurs.

Par ailleurs, les études fort intéressantes sur ce problème, faites notamment par la Fédération des entreprises à commerces multiples, ont amené le Ministère des Finances, service de l'Economie générale, à modifier son point de vue primitif. L'étude de la question est instructive, elle montre combien des lois nouvelles peuvent donner lieu à des interprétations erronées de la part de l'Administration même chargée de les appliquer.

« La théorie dite de la valeur absolue signifie que les
« majorations de prix, par les fabricants, ne peuvent être
« répercutées dans le commerce que pour le montant en
« francs, et non pour le pourcentage qu'elles représentent
« par rapport au prix de départ ».

Cette théorie a été exposée dans une circulaire du 10 novembre 1939 adressée aux Préfets par M. Serruys, alors Haut-commissaire à l'Economie Nationale et qui, visant le commerce de détail en général, s'exprime en ces termes :

« Cette majoration (en parlant des hausses faites par les
« fournisseurs) devra être pratiquée en valeur absolue,
« c'est-à-dire avec la seule adjonction de la majoration résultant de la taxe à la production et de la taxe d'armement ».

On notera, d'une part, qu'il est ici question du commerce de détail en général et des prix de vente au détail et nullement des maisons de commission ; on observera d'autre part que la majoration autorisée par ce texte n'est pas, en réalité, en « valeur absolue », car elle comporte « la majo-

ration résultant de la taxe à la production et de la taxe d'armement », taxes dont le montant est proportionnel aux prix facturés.

Cette circulaire n'a que la valeur d'une opinion doctrinale et comme toutes les circulaires, lettres et instructions, n'oblige aucunement les tribunaux.

Sans valeur légale, elle ne saurait fonder, en droit, la théorie de la valeur absolue.

Il n'est pas davantage possible de trouver confirmation de ces termes ou de cette théorie, dans l'examen du texte des lois.

La loi du 21 octobre 1940 a fixé des principes généraux dans son chapitre II intitulé « *Des principes de fixation des prix* ».

Le législateur a entendu, selon la définition même de la loi, (Cf. Planiol, traité élémentaire de droit civil 6^e édition T. I. n^o 146, Colin et Capitant, cours élémentaire de droit civil T. I. p. 10) se réserver le pouvoir d'édicter une règle sociale ayant un caractère général et permanent.

Il a laissé aux diverses autorités énumérées à l'article 1^{er} (Ministres, Préfets) le soin de fixer des prix ou des prix limites à la production et à la distribution.

La théorie de la « valeur absolue » n'a donc pu tirer aucune force légale de la référence qu'y ont faite certains arrêtés ministériels. On ne peut pas trouver, dans la loi, cette notion abstraite. Le texte des deux actes législatifs se rapportant à la question, savoir ;

Le paragraphe 3 de l'article 1^{er} de la loi du 9 septembre 1940 ainsi conçu : « Toutefois pourront exceptionnellement « faire l'objet d'autorisations préalables du Comité National ou des Comités Départementaux de surveillance

« des prix, les majorations qui seraient justifiées par les conditions de fait d'exploitation des entreprises, ou la fluctuation de cours des matières importées ».

et le paragraphe I^{er} de l'article 39 de la loi du 21 octobre 1940 ainsi libellé : « à titre exceptionnel, des dérogations peuvent être apportées à l'interdiction prononcée par les articles 16 et 17, lorsque le prix de revient d'un produit ou d'un service subit une majoration due à une hausse du cours des matières premières sur les marchés étrangers, soit à des circonstances exceptionnelles résultant d'un cas particulier de force majeure, et que cette majoration dépasse un *pourcentage* jugé suffisant par le Comité Central des Prix » ne parlent à aucun endroit de la valeur absolue.

Il est donc permis d'affirmer que la théorie de la valeur absolue est entièrement étrangère à la législation en vigueur, et qu'il n'est pas permis d'ajouter à la loi des arrêtés et circulaires qui ne peuvent suppléer au silence de la loi.

Il n'est pas non plus permis d'ajouter à la loi, par voie d'interprétation, et cela est d'autant plus certain qu'il s'agit, en l'espèce, de lois qui doivent être interprétées restrictivement parce qu'elles créent des pénalités nouvelles et parce qu'elles constituent une exception au principe général de la liberté du commerce et de l'industrie posé par l'article 7 de la loi du 2-17 mars 1791, invoqué par une jurisprudence constante pour réprimer les atteintes à la liberté du commerce et de l'industrie.

On doit donc tenir pour acquis que la notion de la « valeur absolue » est sans base légale, et abusivement surajoutée à la législation.

Il faut remarquer que le décret-loi du 9 septembre 1939 distingue nettement les prix des marchandises et les tarifs et cette distinction était nécessaire car les intermédiaires, en général, ne pratiquent pas des prix de vente, mais bien des tarifs de commission ou de courtage. On retrouve cette distinction aux articles 1^{er} et 15 de la loi du 21 octobre 1940.

On ne peut pas parler de majoration lorsque le prix d'un service est un pourcentage et que ce pourcentage reste constant. Il y aurait au contraire majoration, s'il y avait élévation dans le taux du pourcentage.

L'application de la théorie de la valeur absolue arriverait à une diminution du taux de la commission, or, les textes législatifs qui ont été cités (loi du 21 octobre 1940, article 15) prescrivent que les prix des services demeurent *fixes*, ne doivent pas être *majorés*, mais n'indiquent nullement qu'ils doivent être diminués. Les vendeurs du marché des Halles de Paris ayant été pris à partie par le Service de contrôle des prix au sujet de leurs taux de commission, avaient protesté en défendant le point de vue qui vient d'être exposé plus haut et qu'ils ont fait triompher.

Le principe des marges bénéficiaires prévues en pourcentages différents suivant les articles, et dont la première application a été faite dans l'arrêté du 2 novembre 1940, mettait fin à toute discussion.

LE BUREAU NATIONAL ET LES MARGES

Le Bureau National a eu à s'occuper des marges bénéficiaires car il entrait dans ses attributions de soumettre au Secrétaire d'Etat au Ravitaillement toutes dispositions concernant les dites marges.

Les arrêtés qui les concernent, comme les arrêtés de fixation des prix, sont signés du Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture, du Ministre Secrétaire d'Etat à l'Economie Nationale et aux Finances, du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement.

Inspirés par le Ministère des Finances dont la politique est d'empêcher la hausse des prix, les services économiques et financiers du Ministère du Ravitaillement, après avoir admis, au début, des marges bénéficiaires normales, les ont tellement amenuisées qu'ils sont arrivés au résultat suivant : les commerçants honnêtes se ruinent progressivement ; seuls, les gangsters travaillent, en obtenant du marché noir une rémunération supérieure.

Arrêté du 20 mai 1941

Le premier arrêté sur les marges, du 20 mai 1941, a été publié au *Journal Officiel* du 21 mai 1941 et au *Bulletin Officiel* des Services des Prix du 23 mai 1941. Il précise dans l'article 1^{er} qu'il y aura pour la rémunération des expéditeurs :

- 1°) une marge fixe pour frais de conditionnement,
- 2°) une marge proportionnelle au prix d'achat à la culture.

A première vue, l'expression de marge fixe pour frais de conditionnement est impropre et ne peut, dans aucun cas, constituer une rémunération. Il s'agit simplement de remboursement de frais qui peuvent être justifiés, mais qui sont variables, suivant les prix de la main d'œuvre et des fournitures.

Seule, la marge proportionnelle au prix d'achat en cul-

ture constitue une rémunération, et peut servir à couvrir les déchets et les pertes de denrées jusqu'à la mise sur wagon départ.

L'article 2 détermine la marge du grossiste destinataire ou du réexpéditeur dont le pourcentage est variable suivant les produits.

Cette marge, calculée sur le prix d'achat à l'expéditeur sur wagon départ, doit couvrir, outre la rémunération, les freintes de route et les avaries subies par les marchandises, ainsi que les pertes de denrées, quelle qu'en soit la cause, qui interviennent avant la vente au détaillant.

La rédaction de cet article était inexacte en ce qui concerne le réexpéditeur.

Celui-ci est un commerçant qui achète à des grossistes destinataires sur les grands centres de consommation : Paris, Lyon, Marseille, et qui revend aux grossistes, demi-grossistes, ou détaillants d'autres villes qui ne peuvent se ravitailler directement, étant donné l'insuffisance de leurs commandes.

Le réexpéditeur, pour sa rémunération, a besoin d'une marge spéciale, elle lui a été accordée par l'arrêté du 22 mai 1941 paru au *Bulletin Officiel* des prix du 30 mai :

« En cas de réexpédition au départ d'un des marchés « prévus ci-dessus (Paris, Marseille, Lyon), le réexpéditeur « est autorisé à établir son prix de vente en majorant son « prix d'achat :

« 1°) d'une marge proportionnelle au prix d'achat,
« 2°) de la marge fixe prévue pour frais de conditionnement.

« Cette marge pour frais de conditionnement, s'appliquera exclusivement aux productions maraîchères ou

« fruitières achetées sur le centre de réexpédition, le même
« produit ne pouvant, en aucun cas, supporter deux mar-
« ges pour frais de conditionnement ».

L'article 3 décide :

« En cas de vente à la commission, le grossiste destina-
« taire ristournera la différence entre la marge fixée par
« l'article 2 du présent arrêté (grossiste destinataire) et la
« commission perçue en rémunération de ses services, à
« un taux maximum fixé ci-après :

.. ..
.. .. (de 8 à 12 % suivant les sortes de légumes).

« En aucun cas, le prix de vente de la marchandise par
« le commissionnaire ne devra, compte tenu de la com-
« mission, excéder le prix de vente maximum fixé pour le
« grossiste destinataire ».

L'article 4 fixe la marge du détaillant : 33 % du prix
d'achat chez le grossiste, ou 25 % du prix de vente au
détail.

L'article 5 :

« L'intervention successive de deux grossistes sur un
« même marché est interdite.

« L'intervention successive sur ce même marché d'un
« grossiste et d'un réexpéditeur ne pourra donner lieu
« qu'au prélèvement d'une seule marge ».

Cet article a été modifié comme il a été dit plus haut.

L'article 6 accorde au producteur autorisé à vendre,
suivant la personne à laquelle il vend, la marge permise
pour le stade considéré.

Arrêté du 29 mai 1941

L'arrêté du 29 mai 1941 paru au *Bulletin Officiel* des

prix du 30 mai 1941, a fixé, dans le même esprit, les marges pour les fruits.

Un autre arrêté de même date, concernant les marges pour les légumes, a ajouté 2 légumes à l'arrêté du 19 mai, et a introduit déjà certaines modifications.

La marge des épinards et des asperges a été relevée de 2 % pour expéditeurs et grossistes ; celle des petits pois baissée de 2 % pour les mêmes grossistes. La marge des expéditeurs des ports méditerranéens est passé à 8 %, le détaillant n'a droit qu'à une marge de 33 % sur le prix d'achat, à l'exclusion de 25 % sur le prix de vente.

Dans le courant de l'année 1941, des marges nouvelles ont été fixées à l'occasion des taxations pour de nouvelles sortes de fruits ou de légumes.

Arrêtés des 7 et 12 août 1941

Les arrêtés du 7 août 1941 pour les fruits et du 12 août 1941 pour les légumes, ont modifié les taux des marges proportionnelles et de conditionnement, tout en maintenant la codification précédemment adoptée.

Arrêtés des 17 février et 31 mars 1942

Arrêté du 17 février 1942. — L'arrêté du 17 février 1942 paru au *Bulletin Officiel* des Services des Prix du 20 février 1942, codifie les marges dans le commerce des fruits et légumes. Il apporte certaines précisions aux arrêtés précédents :

L'article 2 stipule le prix à la production, qui s'entend pour les marchandises rendues dans les magasins de l'ex-

péditeur ou à la gare desservant le lieu de production, une réfaction étant prévue à l'encontre du producteur au cas où l'expéditeur prend livraison des fruits et légumes à la ferme.

Ces précisions étaient nécessaires, car certains Préfets départementaux avaient interdit à l'expéditeur d'aller prendre livraison chez le producteur ; d'autres avaient interdit aux producteurs de livrer chez l'expéditeur et les obligeaient à apporter leurs produits sur le marché. Or, le cultivateur n'ayant pas son prix de vente à défendre, puisque tout est taxé, n'avait plus aucun intérêt à aller sur les marchés.

La désertion de tous les marchés et des centres d'expédition a été la conséquence de la taxation à la production. Certains maires veulent conserver pour leur commune les taxes payées sur les marchés et obligent les cultivateurs à y apporter leur marchandise. Les arrêtés pris dans ce sens devraient être interdits car les marchandises qui passent sur les marchés sont vendues à l'avance, et le but de l'arrêté est toujours tourné, sauf en ce qui concerne le paiement des taxes, qu'il serait plus honnête de remplacer par une autre perception.

L'article 3 explique que le prix des fruits et légumes importés de l'Afrique du Nord, sur wagon départ, au port de débarquement, ne pourra être supérieur au prix, wagon départ, gare métropolitaine.

Il est heureux que l'article débute par « sauf dispositions contraires », celles-ci seront certainement la règle, car il est impossible d'assimiler, au point de vue du prix, les légumes de l'Afrique du Nord et ceux de la métropole qui sont deux articles différents. Ils n'arrivent générale-

ment pas en même temps, et quand ils se chevauchent, les prix varient dans un sens ou dans l'autre, suivant que les produits d'Afrique du Nord sont, ou non, des primeurs, par rapport à ceux de la métropole.

L'article 4 interdisant l'achat de la récolte sur pied ne pourra jamais être appliqué pratiquement. Le producteur qui n'a souvent, ni le temps, ni les moyens, de ramasser sa récolte, prendra l'expéditeur comme ramasseur, et déduira du prix à la production les frais de ramassage.

L'article 6 prévoit que les marges bénéficiaires couvrent la totalité des frais exposés, y compris pertes et déchets de la marchandise, jusqu'à l'arrivée de celle-ci chez l'intermédiaire suivant.

Cette interprétation renverse toutes les habitudes : les déchets et pertes étaient à la charge du destinataire et non de l'expéditeur.

L'arrêté du 31 mars a modifié cette condition : le producteur reste aussi favorisé et peut encaisser toutes les marges, en appliquant, comme prix de vente, le prix établi pour le stade de vente considéré.

L'article 9 spécifie : « dans le cas où le producteur livre « à l'expéditeur, en vertu des usages locaux, des marchandises conditionnées pour l'expédition, la marge prévue pour frais de conditionnement est attribuée au producteur ».

Cette précision était utile pour l'expédition du raisin de table qui est, en général, livré par le producteur prêt à être expédié. En Provence, les arrêtés des Préfets départementaux étant différents, les prix payés à la production n'étaient pas les mêmes dans les Bouches-du-Rhône, le Gard, l'Hérault ou le Vaucluse.

L'article 11 précise que l'intervention de deux grossistes sur une même place ne pourra donner lieu, en aucun cas, au cumul de deux marges.

Dans ces conditions, logiquement *l'article 12* supprime la marge du grossiste réexpéditeur. S'il achète à un expéditeur, il sera considéré comme grossiste réceptionnaire, et aura droit à la marge prévue pour celui-ci. Si le réexpéditeur achète à un commissionnaire, mandataire ou grossiste destinataire, il aura droit à une portion de la marge du détaillant, le taux minimum de cette portion sera fixé pour chaque produit par un arrêté ministériel.

L'article 15 donne aux Préfets régionaux, le droit de procéder à la suppression, soit de la marge du grossiste expéditeur et du grossiste destinataire, soit de l'une seulement de ces deux marges, pour les fruits et légumes de production départementale distribués dans certains centres de consommation du département envisagé. Cet article doit jouer pour les légumes de la région parisienne vendus chez les approvisionneurs, les mandataires et les commissionnaires. Y aura-t-il des prix différents suivant l'origine de la marchandise ou un prix unique ? Dans ce cas, qui profitera du supplément de marge si la marchandise est vendue au cours de gros autorisé ? Sera-ce le vendeur ou le producteur ?

Arrêté du 24 mars 1942. (Emballages).

L'arrêté du 24 mars 1942 paru au *Bulletin Officiel* des Prix du 27 mars, fixe les prix de location des emballages que les commissionnaires, négociants et mandataires vendeurs sur le marché de Paris pourront réclamer comme frais.

Arrêté du 31 Mars 1942

L'arrêté du 27 février venait à peine d'être pris qu'il était annulé par l'arrêté du 31 mars paru au *Bulletin Officiel* du 3 avril 1942, lequel apporte des modifications importantes.

L'article 5 prévoit une majoration ajoutée au prix payé à la production pour les légumes produits dans un département déficitaire.

Les marges bénéficiaires prévues pour l'intermédiaire à *l'article 6* « couvrent la totalité des frais exposés par « celui-ci, y compris les pertes de denrées et déchets subis « sur la marchandise : jusqu'à la mise sur wagon départ, « en ce qui concerne le grossiste expéditeur, jusqu'à la « sortie du magasin de vente, en ce qui concerne le grossiste destinataire, et jusqu'à la vente au consommateur « pour le détaillant ».

C'est le retour aux pratiques habituelles du commerce et la modification complète du texte du même article de l'arrêté du 17 février.

L'article 9 précise la marge à laquelle le producteur a droit lorsque celui-ci livre à l'expéditeur de la marchandise conditionnée.

Il fixe également la marge du grossiste destinataire, quand ce dernier a des frais de conditionnement, mais il spécifie bien qu'en aucun cas la marchandise ne pourra supporter plus d'une marge de conditionnement.

Il y a cependant des cas où le raisin est livré, emballé en billots, par le producteur à l'expéditeur qui le travaille à nouveau et l'emballé en plateaux. Il sera impossible à l'expéditeur de vendre sa marchandise avec cette nouvelle

présentation, car il ne pourrait pas récupérer les frais qu'elle occasionne puisqu'il n'a pas droit à une nouvelle marge de conditionnement.

L'article 12 prévoit le cas de conditionnement du réexpéditeur.

Enfin, *l'article 13* permet au commissionnaire de vendre à la taxe autorisée pour le grossiste destinataire par les arrêtés préfectoraux, même si ce prix est supérieur à celui qui résulterait du prix payé au grossiste expéditeur, augmenté des marges autorisées pour le grossiste destinataire.

Il faut espérer que le contrôle des prix admettra cette interprétation du texte de l'article 13, et ne considérera pas que la vente au prix taxé par les arrêtés préfectoraux constitue pour l'expéditeur un bénéfice illicite.

Ces deux arrêtés, pris à un mois de distance, et dont les textes se contredisent, sont une preuve nouvelle du manque de coordination entre l'Administration et les organismes professionnels, et de l'insuffisance de documentation technique de leurs rédacteurs.

5° Répartition

Le Bureau National des Fruits et Légumes a dû s'occuper de la répartition puisqu'il entrerait dans ses attributions « d'organiser les échanges nécessaires entre régions, et de régler les rapports entre producteurs, distributeurs et transformateurs ».

Les mesures de taxation avaient eu pour résultat de raréfier les marchandises sur les gros marchés de consommation et principalement sur celui de Paris. Pour obvier à cet inconvénient, le Ministère du Ravitaillement n'hésita

pas à réquisitionner, principalement en Provence, des wagons entiers de légumes qu'il adressait à des répartiteurs dans les divers centres de consommation.

Cette mesure donna de très mauvais résultats pour plusieurs raisons : d'abord, la composition des wagons qui étaient destinés par les expéditeurs à certaines places ne convenait pas du tout à celle sur laquelle ils étaient expédiés ; ensuite, la nature de la marchandise prévue pour une localité rapprochée ne pouvait supporter le voyage pour une destination éloignée.

Le retour des emballages qui appartenaient, soit à des expéditeurs du lieu de production, soit à des grossistes des centres de consommation a donné lieu à de graves ennuis.

BLOCAGE

La réquisition n'ayant occasionné que des mécomptes, on en est arrivé à la mesure radicale que le Ministère du Ravitaillement tardait à prendre : blocage de la marchandise, expédition sur les centres désignés, avec autorisation de transport délivrée par le Ravitaillement Général.

AUTORISATIONS DE TRANSPORT

Un arrêté du 28 janvier 1941 paru au *Journal Officiel* du 2 février 1941, fixait les conditions dans lesquelles pouvaient se faire les transports interzones de certaines denrées : les agrumes, les dattes, les figues, les légumes et fruits frais. Une autorisation spéciale de transport interzones délivrée par le Secrétaire d'Etat au Ravitaillement

ou ses Délégués, par les Directeurs Départementaux du Ravitaillement ou leurs représentants, devait obligatoirement être jointe à la demande de transport.

L'arrêté du 25 août 1941, paru au *Journal Officiel* du 29 août 1941, précisait que les denrées inscrites sur une liste annexe ne pouvaient circuler sans autorisation de transport, tous les autres produits pouvant circuler librement.

Pour les fruits et légumes frais métropolitains, l'interdiction de transport sans autorisation ne joue que sur instruction spéciale des sous-secrétariats d'Etat au Ravitaillement et aux Communications. Ces instructions fixent, pour chaque espèce de fruits ou légumes, les modalités d'application et notamment les points au départ desquels joue l'interdiction, la durée de celle-ci, etc...

L'arrêté du 26 septembre 1941 paru au *Journal Officiel* du 27 comprenait une première liste de fruits et légumes de la métropole s'ajoutant à celle des fruits et légumes de l'Afrique du Nord.

Ces dispositions qui avaient été très difficiles à obtenir de la part du Secrétaire d'Etat aux Communications, permettaient un plan de répartition rationnel. Il était possible de suivre la marchandise et de la faire expédier sur les villes comprises dans le plan de répartition.

RÉPARTITION DANS LES CENTRES DE CONSOMMATION

Dans les centres ainsi désignés, la marchandise était adressée à un répartiteur qui la partageait entre les divers grossistes. Pour le marché de Paris, chaque expéditeur était libre, dans le cadre du pourcentage à expédier, de

l'adresser au vendeur de son choix. On voit immédiatement la conséquence d'une semblable mesure pour le marché de Paris. Elle ne permettait pas aux intermédiaires de recevoir toute la marchandise qu'ils voulaient, même s'ils l'avaient achetée ferme sur les lieux de production. Il fallait que le centre de production fût autorisé à expédier sur Paris et que l'expédition rentrât dans le contingent accordé.

Le blocage dans les départements de Seine-et-Oise et Seine-et-Marne a empêché les denrées de partir dans d'autres départements, et a permis de les conserver, en majeure partie, pour l'agglomération parisienne.

PRODUITS NORD-AFRICAINS

La répartition des produits de l'Afrique du Nord, s'exécute dans les conditions suivantes :

— 60 % du contingent reçoit, en Algérie, des destinations directes.

— 40 % est dirigé sur Marseille où les grossistes habilités à recevoir des produits Nord-Africains font une répartition sur des centres désignés, pourvus de titres spéciaux d'alimentation. Ces centres sont au nombre de 43 et se chargent de la sous-répartition régionale.

Les expéditeurs Algériens ont voulu conserver le droit de répartir directement 60 % du contingent. Du point de vue purement technique, cette tolérance est regrettable. Malgré tous les soins qu'il peut apporter à son expédition, le producteur algérien ne sait pas dans quel état sa marchandise arrivera à Marseille, surtout dans les temps actuels où les bateaux subissent parfois des retards consi-

dérables. Telle marchandise destinée à Lille est tout juste bonne à être consommée à Marseille ou dans les environs immédiats, mais la destination a été donnée à Alger et elle doit être respectée.

Cette manière de procéder est certainement une complication et il eût mieux valu, à tous les points de vue, que la répartition fût faite suivant un plan prévu, mais en tenant compte de l'état de la marchandise à l'arrivée à la Métropole.

Pour assurer une répartition équitable, il eût fallu, tout d'abord, connaître les quantités que l'on avait à répartir. L'œuvre du Bureau National est trop proche de nous pour pouvoir porter un jugement sur elle. On peut regretter cependant que le Bureau National n'ait pas commencé par faire le recensement des superficies consacrées aux cultures des fruits et légumes et par établir le bilan des besoins et des ressources. Il a été obligé de parer au plus pressé et d'improviser des mesures, sans pouvoir s'appuyer sur les bases nécessaires et qu'il était impossible de mettre à sa disposition puisqu'elles n'étaient pas connues. Il eût été préférable peut-être, au lieu d'innover encore, de laisser le Bureau National continuer son action : le Gouvernement en a décidé autrement.

6° Organisation du ravitaillement dans le cadre national, régional et départemental

COMITÉS CENTRAUX DE RAVITAILLEMENT

Loi du 23 Octobre 1941

La loi du 23 octobre 1941, parue au Journal Officiel du

22 Novembre 1941, sur l'organisation du Ravitaillement dans le cadre national, régional et départemental, apporte au régime actuel des modifications importantes en créant les Comités Centraux de Ravitaillement et les Groupements Nationaux d'Achats.

Le rapport adressé au Chef de l'Etat Français précise les raisons de ces modifications : il ne semble pas que ces raisons soient toutes très pertinentes. En ce qui concerne notamment les fruits et légumes, le reproche fait au Bureau National, comme à toutes les autres organisations similaires, d'être « un organisme qui n'a pas paru être « exactement adapté, tant par sa composition que par son « action, aux tâches qu'imposaient les circonstances », ne paraît pas justifié.

On ne saurait se lasser de répéter qu'une économie dirigée ne peut se construire que sur des bases solides.

Ces bases sont des statistiques très précises et des professions parfaitement organisées. Aucune de ces bases n'existe. Il ne suffit pas d'écrire que, pour chaque produit, on arrêtera un plan de ravitaillement qui pourra permettre des échanges entre régions excédentaires et régions déficitaires, c'est magnifique sur le papier, mais au point de vue pratique, l'Administration n'a pas actuellement les moyens de connaître les ressources réelles du pays. Elle le pourra lorsque la corporation paysanne sera parfaitement organisée et qu'elle aura la possibilité de faire un recensement *réel* de la production car, actuellement, toutes les statistiques dont on dispose sont entachées d'erreurs. Le cultivateur ne sachant pas pour quelle raison on lui demandait des renseignements, a toujours donné sur ses cultures des indications tendancieuses ; l'Administration n'a pas da-

vantage de renseignements sur la répartition et les besoins de la consommation parce que le commerce n'est pas organisé.

Les professionnels qu'elle choisira, en raison de leur compétence, se heurteront aux mêmes difficultés.

« L'Administration s'en était remise à la profession du « soin de réunir et de répartir les ressources, se bornant « à exercer une tutelle sur les organismes créés à cet effet ». Elle n'a jamais donné à la profession les moyens et l'autorité pour remplir la mission qu'elle lui avait confiée.

Une instruction ministérielle toute récente, relative à l'exécution du plan de ravitaillement en fruits et légumes, donne quelques indications sur l'esprit dans lequel la loi sera appliquée : le Comité Central reçoit du Secrétariat d'Etat au Ravitaillement les instructions relatives à l'exécution de sa mission par l'intermédiaire du commissaire contrôleur, lequel dépend de la direction de l'approvisionnement en produits végétaux et denrées diverses, chargée, en principe, de coordonner toutes les questions relatives au fonctionnement du Comité Central.

L'article 2 précise que :

« l'exécution matérielle des décisions du Secrétaire « d'Etat au Ravitaillement, relatives aux plans nationaux « de ravitaillement, pourra être assurée par les Comités « Centraux de Ravitaillement, responsables, devant le « Secrétaire d'Etat au Ravitaillement, des opérations de « recensement, de réunion et de répartition d'un produit, « ou d'un groupe de produits ».

Les renseignements nécessaires à l'évaluation des ressources et à l'établissement des plans de collecte, étant plutôt du ressort du Ministère de l'Agriculture, le Comité

Central de Ravitaillement doit agir en liaison avec le Commissaire Général aux Ressources Agricoles.

Le même article prévoit que :

« Lorsque les circonstances l'exigent, la réalisation des opérations commerciales d'achat et de vente dans le cadre national, ainsi que des opérations d'importation ou d'exportation nécessaires au ravitaillement général du pays, peuvent être confiées à des Groupements Nationaux d'Achats ayant la forme de sociétés commerciales ».

Cette formule existe déjà pour les importations et les exportations qui sont réalisées par le Groupement des Fruits et Légumes Frais. L'appliquer aux produits métropolitains c'est la disparition ou, du moins, l'étatisation complète du commerce.

Cette conception est précisée à l'article 7, qui traite des Groupements Nationaux d'Achats, lesquels sont créés en vue de procéder :

« aux opérations commerciales de réunion et de distribution d'un produit ou d'un groupe déterminé de produits sur le territoire métropolitain ».

Il semble cependant que ce mode de réalisation doive être employé d'une façon tout à fait exceptionnelle, d'après les termes mêmes de l'instruction ministérielle, qui ne donne aucune indication sur le fonctionnement des Groupements d'Achats.

Le rôle du Comité Central de Ravitaillement est nettement défini à l'article 4 :

« Il a pour mission, d'une part, de préparer et de soumettre au Secrétaire d'Etat au Ravitaillement, toutes informations et documentations nécessaires à l'établissement du plan national de collecte et de répartition du

« ou des produits dont il à la charge, et, d'autre part,
« d'assurer l'exécution technique des instructions minis-
« térielles ».

Ils ont, en plus, compétence pour le règlement des ques-
tions d'organisation professionnelle.

Les Comités Centraux de Ravitaillement sont très diffé-
rents des Bureaux Nationaux qui avaient des attribu-
tions et certaines initiatives propres.

Les Comités Centraux ne sont qu'un organe d'exécu-
tion du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement. Les instruc-
tions qu'ils donneront à leurs organes régionaux ou dépar-
tementaux devront être les mêmes que celles adressées,
par le Secrétariat d'Etat au Ravitaillement, aux Préfets
régionaux ou départementaux, ou aux Directeurs régio-
naux ou départementaux du Ravitaillement Général, la
coordination étant assurée par le Commissaire Contrôleur
du Gouvernement : on évitera ainsi cette dualité qui exis-
tait souvent entre le Bureau départemental des fruits et
légumes et le Directeur départemental du Ravitaillement
Général. Ces deux services indépendants l'un de l'autre
s'ignoraient souvent et se contredisaient parfois ; il est
heureux que la coordination complète et nécessaire ait
été obtenue.

DÉLÉGUÉ DÉPARTEMENTAL

Les Comités Centraux pourront avoir un échelon
régional : ils ont, dans chaque département, un délégué
départemental « qui est responsable dans son départe-
« ment pour les produits dont il a la charge :

« 1° de la collecte,

« 2° si la production est déficitaire, de la réception en provenance d'autres départements,

« 3° si la production est excédentaire, de la mise à la disposition d'autres départements,

« 4° enfin, de la mise à la disposition des organes de répartition de son propre département, dans la limite du contingent affecté à ce département.

« Les opérations du délégué départemental sont soumises au contrôle du Directeur Départemental des Services Agricoles, en ce qui concerne le recensement de la production agricole, et au contrôle du Directeur Départemental du Ravitaillement en ce qui concerne le rassemblement des ressources et leur mise à la disposition des départements intéressés ».

L'article 11 prévoit la création de Groupements d'Achats Régionaux, et l'article 16 la création de Groupements Départementaux d'Achats, qui fonctionnent dans leur cadre territorial comme les groupements nationaux.

PLAN DE RAVITAILLEMENT

L'instruction ministérielle s'étend très longuement sur l'établissement du plan de ravitaillement.

Elle précise que pour le plan de ravitaillement des fruits et légumes de courte conservation, son exécution nécessite, par suite de la nature périssable de la marchandise, le maintien dans toute la mesure possible du fonctionnement normal des organes commerciaux, et leur contrôle technique par le Comité Central.

Elle donne des précisions sur la classification et sur la documentation des ressources qui devront se faire : par

prévisions annuelles très générales, par prévisions mensuelles plus précises, allant jusqu'à la production hebdomadaire exportable d'une région pendant la période de pleine production.

Les prévisions hebdomadaires permettront la préparation immédiate du plan.

Le Comité Central sera chargé de faire assurer et de suivre l'exécution du plan de ravitaillement lorsqu'il aura été établi.

Les expéditions des régions productrices se feront suivant un plan d'expédition.

RÔLE DU DÉLÉGUÉ DÉPARTEMENTAL DANS L'EXÉCUTION DU PLAN

Le Délégué du Comité Central enregistre, d'une part, les ordres d'expédition sur les centres de consommation, d'autre part, les prévisions de tonnage disponible dans les centres d'expédition.

Il transforme en tonnage les ordres qu'il a reçus en pourcentages et adresse ces ordres à des bureaux locaux d'expédition chargés de les répartir entre les expéditeurs et les producteurs expéditeurs.

Les expéditeurs n'ont pas le choix du lieu de destination, mais conservent celui du destinataire.

Ils sont responsables vis-à-vis du destinataire du poids au départ et de la qualité réelle des marchandises qu'ils ont expédiées, de même que les grossistes destinataires sont responsables vis-à-vis d'eux, de la réception et du règlement ponctuel des envois.

RÉPARTITION DANS LES CENTRES DE CONSOMMATION

L'instruction ministérielle donne quelques indications sur la répartition dans les lieux de consommation.

Pour la répartition entre grossistes :

« En dehors d'instructions spéciales du Comité Central
« et hors les cas où les marchandises auraient été *excepti-*
« *tionnellement* collectées par les services du Ravitaille-
« ment, ou acquises pour le compte du Ravitaillement par
« le Groupement National des fruits et légumes, aucune
« répartition ne devra être imposée dans un centre de
« consommation entre les grossistes destinataires, sauf
« accord entre ces derniers pour en décider autrement ».

Les destinataires des marchandises ne pourront en disposer que suivant les directives qui leur seront éventuellement données par le Délégué départemental à la répartition, ou les organes locaux institués à cet effet, tout ceci, pour permettre l'approvisionnement normal des détaillants.

L'instruction ministérielle prévoit la réexpédition de détail, dans le cadre de la région, pour l'approvisionnement de détaillants de centres secondaires où il n'existe parfois aucun grossiste destinataire.

Enfin, l'exécution du plan de ravitaillement donne lieu à une série de comptes rendus sur les conditions de la collecte, de la mise en place et de la répartition.

L'article 19 de la loi prévoit de graves sanctions en cas d'infraction aux arrêtés du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement, aux règlements des Comités Centraux du Ravitaillement ou aux prescriptions préfectorales :

confiscation des marchandises,

fermeture temporaire des entreprises,
vente du fonds de commerce au profit de l'Etat.

Arrêté du 14 décembre 1941

(Comité Central du Ravitaillement des Fruits et Légumes)

L'arrêté du 14 décembre 1941 paru au *Journal Officiel* du 15 décembre 1941, a institué le Comité Central de Ravitaillement des fruits et légumes. Il fonctionne suivant les dispositions de la loi du 23 octobre qui viennent d'être examinées.

L'article 2 précise :

« Ses attributions s'étendant à tout le marché métropolitain des fruits et légumes produits dans la métropole ou importés, et des stocks constitués, le Groupement d'Importation et d'Exportation des fruits et légumes sera tenu d'assurer la distribution des produits importés ou métropolitains, conformément aux instructions données par le Comité Central de Ravitaillement.

« Les décisions du Comité Central seront obligatoires pour les producteurs, les importateurs, les commerçants et distributeurs, les industriels, transformateurs et utilisateurs ».

L'article 5 prévoit :

« Que le Comité Central peut régler certaines questions d'organisation professionnelle, et, notamment, procéder à la délivrance et au retrait des cartes professionnelles ».

Suivant l'article 6 :

« Jusqu'à la publication des textes réglementaires établis par le Comité Central, les règlements établis par le

« Bureau National de répartition des fruits et légumes
« resteront en vigueur.

« Le Bureau National de répartition des fruits et légumes est dissous ; l'actif et le passif du Bureau National
« sont transférés, après établissement d'un compte de
« liquidation, au Comité Central de Ravitaillement des
« fruits et légumes ».

L'application de cet arrêté au marché de Paris peut avoir des conséquences très importantes.

Il y aura, pour la Seine, un délégué départemental qui sera chargé de la réception des marchandises en provenance des autres départements (puisque le département de la Seine est sûrement déficitaire) et de leur mise à la disposition des organismes de répartition.

L'instruction ministérielle nous a donné quelques indications au sujet de la répartition sur les places de consommation, mais il est probable que le Comité Central prendra des mesures spéciales en ce qui concerne le marché de Paris qui diffère de tous les autres marchés.

Il semble résulter de l'instruction ministérielle qui peut, il est vrai, être modifiée tous les jours, que mandataires et commissionnaires pourront continuer à recevoir des marchandises de leurs clients habituels, dans le cadre du pourcentage de la répartition, puisque l'expéditeur peut indiquer le destinataire de son choix.

Pour les approvisionneurs, en ce qui concerne les produits de la région parisienne, le statu quo doit être maintenu ; l'approvisionneur vend des denrées qui lui ont été remises par le producteur : la seule modification qu'on peut lui imposer est de diriger sa marchandise sur un marché régional autre que celui de Paris.

Il est à remarquer que cet arrêté, s'il est appliqué dans toute sa rigueur, change le caractère du marché de Paris qui était un marché national et même mondial.

La réexpédition étant réduite à un rôle régional, les expéditeurs parisiens qui avaient leur clientèle, non seulement dans toute la France, mais même à l'étranger, sont pratiquement obligés de fermer leurs établissements.

L'instruction ministérielle stipule heureusement que « si « les conditions géographiques l'imposaient de manière « tout à fait exceptionnelle, les réexpéditions devraient « être prévues dans le plan national ». Il faut espérer que l'exception devenant la règle, les expéditeurs parisiens pourront continuer leur activité.

En temps normal, 40 à 50 % des fruits et légumes arrivant sur le marché de Paris étaient réexpédiés par l'entremise des expéditeurs parisiens, ou vendus par celle des négociants, des mandataires et des commissionnaires, à un grand nombre de grossistes de Caen, Rouen, le Havre, Chartres, Amiens, Reims, Laon, St-Quentin, etc... qui s'approvisionnaient aux Halles, ainsi que tous ceux de la grande banlieue et des environs immédiats.

L'exportation sur l'Allemagne, l'Angleterre, la Belgique, absorbait aussi une certaine quantité de produits de luxe, car Paris était un des marchés les mieux approvisionnés du monde, où venaient se réunir tous les produits de la France et de l'étranger offerts en abondance au choix des nombreux acheteurs.

Dans la période actuelle, il faut tout d'abord parer aux besoins de la population parisienne et il est normal qu'on ait réduit ou même supprimé les réexpéditions et les

achats de l'extérieur : ce ne doit être qu'une mesure temporaire.

Si la situation se prolongeait, la moitié du commerce parisien de gros des fruits et légumes serait obligé de fermer ses portes.

De plus, vouloir réduire le marché de Paris à un marché régional serait une erreur au point de vue national.

Toutes les mesures doivent être prises au contraire pour le ravitailler au maximum, de manière à satisfaire, non seulement les besoins des Parisiens eux-mêmes, mais ceux aussi de cette immense région parisienne, qui, dans un rayon de près de 200 kilomètres, s'approvisionne aux Halles.

Toujours comme conséquence de l'application de l'arrêté du 14 décembre 1941 : mandataires, commissionnaires, approvisionneurs, négociants, deviennent les répartiteurs du Ravitaillement Général. Ils peuvent encore espérer conserver le contact avec leurs clients expéditeurs, mais, si l'activité exceptionnelle des Groupements d'Achats se développait, toute l'activité commerciale des vendeurs du marché parisien disparaîtrait et les règles qui les régissent seraient sans aucune utilité pratique.

Il faut considérer la loi du 23 octobre 1941 comme une loi d'exception, dictée par les circonstances.

La totalité des denrées à répartir est très inférieure aux besoins : les restrictions doivent être appliquées à l'ensemble du pays et il serait intolérable de penser que les habitants de certaines régions au climat privilégié vivent dans une abondance relative, quand d'autres Français de départements moins favorisés meurent de faim.

La pénurie des transports, qui risque encore de s'aggra-

ver, ne permet plus de laisser au commerce la liberté des envois sur telle place qui paraît plus avantageuse par sa situation géographique ou la rapidité de ses transports. Force donc a été au Gouvernement, devant une situation d'une gravité exceptionnelle, de prendre des mesures également exceptionnelles et d'assurer, lui-même, une répartition aussi équitable que possible, mais que la nature même des denrées à transporter rendait particulièrement difficile.

7° Organisation de la profession

On peut être surpris de voir traiter de l'organisation de la profession à propos des ventes de fruits et légumes aux Halles de Paris, et cependant, la question est de toute première importance. De sa solution dépendront les nouvelles conditions dans lesquelles pourra évoluer le commerce et, accessoirement, les changements des modes de vente du marché parisien.

Les règlements nouveaux qui régissent cette organisation ne peuvent être disjoints de l'ensemble de la réglementation restrictive des libertés, étudiée jusqu'à maintenant, et avec laquelle elle forme un tout homogène.

Si la profession avait été organisée, elle aurait établi les plans de collecte et de répartition, les taxations et les marges. L'ingérence de l'Administration se serait bornée à un simple contrôle.

PRODUCTION

La production est à la base de toute répartition des denrées agricoles. Sur elle ont porté, en premier lieu, les

efforts de tous les pays actuellement en économie dirigée, (Allemagne et Italie principalement) pour l'augmenter, pour la régler, pour l'orienter sur tel ou tel produit, par des mesures directes ou indirectes d'encouragement : prix des engrais, taxations plus élevées des ventes, autorisations d'achat aux organismes de transformation, ou au contraire, retrait de ces autorisations, dégrèvements de frais de transports, etc...

Ces mesures permettent indirectement d'avoir le contrôle des produits, tout en laissant le cultivateur maître de la récolte due à ses efforts.

ORGANISATION CORPORATIVE DE L'AGRICULTURE

La loi du 2 décembre 1940 parue au *Journal Officiel* du 7 décembre 1940, a précisé les bases de l'organisation corporative de l'agriculture. Elle a créé des groupes spécialisés par production ou catégories de productions qui sont « compétents pour traiter tous les problèmes concernant « l'organisation et la défense économique des productions considérées, qui participent notamment à l'établissement et à l'application des règlements interprofessionnels destinés à assurer l'équilibre des marchés et des « prix, ainsi qu'à régler les rapports entre la production « et la consommation ».

Pour la production horto-fruitière, il y a :

- un groupe spécialisé de fruits et légumes,
- un groupe spécialisé de champignons.
- un groupe spécialisé de fleurs, pépinières et produits horticoles.

C'est la *Confédération générale des producteurs de fruits*

et légumes, spécialisée depuis de nombreuses années dans tous les problèmes interprofessionnels intéressant cette branche, qui a été chargée d'assurer la transition entre les groupements anciens et le Comité d'Organisation des fruits et légumes à créer.

Le groupe spécialisé aura notamment à s'occuper du développement de la production de qualité, si difficile à concilier avec la politique des taxations uniformes.

La production de qualité touche non seulement à tous les problèmes de traitement des arbres fruitiers, mais encore à ceux de la standardisation qui ont une influence directe sur les modes de vente.

La parfaite standardisation des pommes américaines, par exemple, permettait la vente de bateaux entiers sur le vu de quelques caisses d'échantillons.

La standardisation et la production de qualité qui sont rejetées au second plan dans la période de pénurie que nous traversons, pourront seules nous permettre de garder la place importante que la production française occupait et doit garder dans l'exportation.

L'organisation de la production agricole est une œuvre de longue haleine, mais qui est à la base de toute économie dirigée. Il faut établir des statistiques précises, portant sur les quantités d'hectares plantés en légumes, sur le nombre d'arbres fruitiers, etc... afin de pouvoir connaître l'importance des ressources et apprécier le montant des récoltes. Le cultivateur devra être orienté sur les productions les mieux adaptées au sol et au climat. On lui inculquera les méthodes de culture les plus modernes, dont les rendements abaisseront son prix de revient.

La production, au lieu d'être laissée à la libre initia-

tive de chaque paysan, sera dirigée suivant un plan étudié, s'intégrant dans l'économie générale du Pays.

ORGANISATION COMMERCIALE

Avant la guerre, certaines branches d'activité comme l'industrie lourde, le textile, la banque et, dans l'alimentation, les sucres, les vins, les corps gras, la conserve, la chocolaterie-confiserie, possédaient une organisation professionnelle très développée, qu'il a été relativement facile d'adapter à la réglementation actuelle.

Dans la branche des fruits et primeurs, il existe des organisations nationales :

Pour les *Expéditeurs* :

L'Union Française des Fédérations et Syndicats d'Expéditeurs et Exportateurs de fruits et légumes.

Pour les *Commissionnaires* :

La Fédération Nationale des Chambres Syndicales de Commerçants commissionnaires en fruits et primeurs.

Pour les *Négociants* :

Le Syndicat Général des Négociants en fruits et primeurs.

Pour les *Pommes de Terre* :

La Fédération Nationale des Syndicats de Négociants en pommes de terre, légumes et fruits.

Pour la spécialité des *Pommes et Poires* :

Le Syndicat National des Commerçants en gros de pommes et poires de table françaises.

D'autres organismes moins spécialisés comme :

Le Groupement National des Coopératives de consommation.

La Fédération des Importateurs de produits alimentaires.

et des organisations particulières au marché de Paris,
comme :

La Chambre Syndicale des Mandataires à la vente en gros des fruits et légumes, et

La Chambre Syndicale des Approvisionneurs cautionnés par la caisse de garantie.

Toutes ces diverses Fédérations se sont réunies en une seule Union : l'*Union Corporative du Commerce de gros des fruits et légumes.*

La caractéristique de tous ces groupements créés, pour la plupart, sous la forme d'associations régies par la loi de 1901, est de s'occuper de toutes les questions professionnelles pouvant intéresser leurs syndicats adhérents. L'Union de toutes ces associations dans un groupement unique a pour but de mettre à la disposition du commerce des fruits et légumes, un organe susceptible d'étudier toutes les questions qui intéressent l'ensemble de la profession, de coordonner les intérêts parfois différents, de représenter vis-à-vis de l'Administration, l'ensemble du commerce des fruits et primeurs et d'être le seul à parler en son nom, soit pour les intérêts de l'ensemble de la corporation, soit pour les intérêts particuliers de l'une des Fédérations qui la composent.

Malheureusement, il n'y a aucune obligation pour les membres de la corporation d'adhérer à un syndicat, ni pour un syndicat d'adhérer à une Fédération, de telle sorte qu'il y a beaucoup de commerçants isolés qui échappent à toute action ou contrôle syndical. Au sein des Fédérations et des Syndicats, les questions de personnes

conservent une importance beaucoup trop grande et le mode électif suivant lequel ont été nommés les présidents, ne leur permet pas d'avoir vis-à-vis de leurs adhérents toute l'indépendance nécessaire.

COMITÉS D'ORGANISATION

Loi du 16 août 1940

A l'heure actuelle, la loi fondamentale de l'organisation professionnelle est la loi du 16 août 1940, parue au *Journal Officiel* du 18 août, concernant l'organisation provisoire de la production industrielle.

Dans l'exposé des motifs, il est précisé « qu'un effort « immédiat s'impose pour réorganiser l'économie en fonction de la situation nouvelle.

« Un projet complet d'organisation professionnelle a « d'ores et déjà été mis à l'étude. Il prévoit que la direction des différentes branches de l'activité économique « sera assurée par la collaboration des représentants de « l'Etat, avec les représentants qualifiés des employeurs « et des salariés ».

Le projet a un caractère provisoire. La réglementation possible des conditions d'activité des entreprises sera appliquée sans limiter arbitrairement les initiatives, mais la nécessité d'une discipline s'impose sans discussion possible.

L'article 2 de la loi prévoit, jusqu'à l'établissement du cadre définitif de l'organisation professionnelle, la création, d'un Comité d'organisation, dans chaque branche d'activité industrielle ou commerciale dont la situation rendra cette création nécessaire.

Ce Comité sera notamment chargé :

- « »
- « 4° de fixer les règles s'imposant aux entreprises en ce
« qui concerne les conditions générales de leur activité, le
« souci de la qualité, l'emploi de la main-d'œuvre, les
« modalités des échanges des produits et services, la régu-
« larisation de la concurrence.
- « 5° de proposer aux autorités publiques compétentes
« les prix des produits et services.
- « 6° de prendre ou de provoquer les mesures, de cons-
« tituer ou de faire constituer les organisations susceptibles
« d'assurer un meilleur fonctionnement de la branche
« d'activité dans l'intérêt commun des entreprises et des
« salariés.

Article 3. — « La composition du Comité d'organisation
« est fixée par décret ».

L'article 4 prévoit l'imposition aux entreprises d'une
cotisation dont le produit couvrira les dépenses adminis-
tratives du comité, et l'article 7, les sanctions à appliquer
en cas d'infraction aux règlements édictés, qui sont :

- 1°) l'interdiction temporaire ou définitive pour le chef
« d'entreprise, ou pour un ou plusieurs dirigeants de
« l'entreprise, d'exercer des fonctions de direction dans
« aucune entreprise de la branche d'activité considérée,
« ou dans aucune entreprise industrielle ou commerciale.
- 2°) une amende, au profit du Trésor, à l'encontre d'une
« entreprise, pouvant aller jusqu'à 10 % du chiffre d'af-
« faires ».

COMITÉ D'ORGANISATION DU COMMERCE

Décret du 4 mai 1941

En vertu de cette loi, le décret du 4 mai 1941 du Secrétaire d'Etat à la Production Industrielle, paru au *Journal Officiel* du 7 mai 1941, a créé le Comité Général d'Organisation du Commerce.

Relèvent de ce Comité :

« 1°) toutes les branches d'activité et toutes les entreprises qui reçoivent, directement ou indirectement, des produits en état d'être mis à la disposition du consommateur et distribuent ces produits à la clientèle de gros ou de détail.

« 2°) les entreprises de vente à la commission.

« 3°) les intermédiaires divers du commerce de distribution.

« 4°) les commerces d'importation et d'exportation ».

Ce Comité est chargé notamment :

Article 3. —

« 4°) De prêter son concours à l'élaboration et à l'application des règles concernant la répartition et le régime des prix de vente, le nombre, la forme et la structure des entreprises commerciales, les procédés de vente et toutes modalités de la distribution des produits finis.

« 5°) D'orienter l'activité des comités d'organisation particuliers, nés dans son sein, dans le sens indiqué par les pouvoirs publics.

«
« d'étudier toutes mesures tendant à mettre à la disposi-

« tion des consommateurs, dans le délai le plus court, le
« maximum de produits avec le minimum de frais.

«

« 7°) D'exercer les pouvoirs de la loi du 16 août 1940
« pour toutes les questions indépendantes du produit ven-
« du, ayant pour objet d'assurer des méthodes de loyale
« concurrence et le respect des intérêts de la clientèle ».

L'article 10 prévoit l'institution d'un comité d'organi-
sation des commerces de l'alimentation.

Le Commissaire adjoint du Gouvernement auprès du
Comité Général d'organisation du Commerce, institué par
l'article 14, est de plein droit commissaire du Gouver-
nement auprès du Comité d'Organisation des commerces
de l'alimentation ; ceci, pour assurer une complète unité
de vue dans l'action de ce Comité.

COMITÉ D'ORGANISATION DES COMMERCES DE L'ALIMENTATION

Arrêté du 30 janvier 1942

Enfin, l'arrêté du 30 janvier 1942 du Secrétariat d'Etat
au Ravitaillement, paru au *Journal Officiel* du 1^{er} février,
créait le Comité d'Organisation des Commerces de l'Ali-
mentation. Ce Comité a pour mission, outre les missions
d'ensemble données au Comité Général :

Article 3 :

« 1°) D'effectuer le recensement des entreprises, de la
« main-d'œuvre, et d'assurer la centralisation à son siège
« et la diffusion parmi ses ressortissants, de tous rensei-
« gnements et statistiques, règlements et documentations
« diverses.

- « 2°) De délivrer la carte professionnelle
- «
- « 5°) De prêter son concours à l'élaboration et à l'appli-
 « cation des règles concernant la répartition et le régime
 « des prix de vente, le nombre, la forme et la structure des
 « entreprises commerciales, les procédés de vente et toutes
 « modalités de distribution des produits d'alimentation ..
 «

Article 4. — « Toutes les attributions confiées en ma-
 « tière de réglementation du marché des produits qu'ils
 « régissent : aux Comités Centraux de Ravi-
 « taillement par la loi du 23 octobre 1941 et à tous autres
 « organismes de collecte ou de répartition dépendant du
 « Secrétariat d'Etat au Ravitaillement, sont expressément
 « exclues de la compétence du Comité d'Organisation des
 « Commerces de l'Alimentation et des comités particu-
 « liers ».

Parmi les branches énumérées à l'article 5 figurent :

- «
- « 3°) Commerces de gros des fruits et légumes frais et
 « des fruits secs.
- « 4°) Commerces de gros des pommes de terre, légumes
 « secs, grains et graines ».

(Aucun arrêté du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement
 n'a encore, à la date du 11 avril 1942, institué les Comités
 particuliers prévus aux paragraphes 3 et 4).

Il est décidé que :

- « Chaque Comité particulier aura à sa tête un Directeur
 « responsable ».

Les autres articles prévoient : la composition du Comité,

des commissions consultatives, les pouvoirs du Président, du Délégué Général, des Directeurs de Comités, les fonctions du Commissaire du Gouvernement. Le Comité d'Organisation est doté de la personnalité civile ; ses dépenses sont couvertes par les fonds qui lui seront délégués par le Comité Général d'Organisation du Commerce, dans la limite des budgets approuvés.

ORGANISATION SOCIALE DES PROFESSIONS

Loi du 4 octobre 1941

La loi du 4 octobre 1941 parue au *Journal Officiel* du 26 octobre 1941 est relative à l'organisation sociale des professions.

C'est la charte du travail dont le but suprême est la paix sociale, et dont l'élément spirituel est l'aspiration vers un ordre nouveau où seront assurés :

- « la primauté de la nation et du bien commun professionnel sur les intérêts particuliers ;
- « la collaboration confiante, loyale et permanente de tous les membres de la profession, en vue de réaliser la paix sociale et la prospérité des entreprises ;
- « le respect d'une hiérarchie fondée sur le travail, le talent et le mérite ;
- « le développement progressif des réalisations sociales destinées à satisfaire les intérêts et les aspirations légitimes des travailleurs ».

L'étude complète de cette loi sort du cadre des organisations de vente ; il sera simplement retenu ce que précise l'article 4 :

- « L'organisation professionnelle est appelée à connaître

« de tous les aspects sociaux et économiques de l'activité
« professionnelle.

« Toutefois, en raison des circonstances
« les questions d'ordre économique, resteront, jusqu'à ce
« qu'il en soit autrement décidé, dans les attributions des
« Comités provisoires d'organisation créés en application
« de la loi du 16 août 1940 ».

Ce court résumé des lois qui régissent l'organisation professionnelle fait ressortir l'esprit nouveau qui doit animer cette organisation.

Le commerce paraît être doté de moyens qui lui permettront d'organiser la profession pour l'adapter au rôle qu'elle est appelée à jouer dans une économie nouvelle et de relever le niveau moral dont l'abaissement menace de causer sa ruine et sa disparition. Il faudra définir les conditions de capacité technique et de moralité à remplir pour être admis dans la profession, ce qui permettra une sélection de ses membres.

Des sanctions rigoureuses mais exemptes de tout arbitraire, permettront d'assurer le respect des décisions prises et de punir toutes les infractions aux réglementations en vigueur.

Le but de l'organisation de la profession n'est plus la simple défense d'un ensemble d'intérêts particuliers, mais la réglementation de l'activité économique et sociale des entreprises qui la composent.

Si ce but est atteint, l'ingérence de l'Etat pourra être réduite à un simple contrôle de la stricte application des règlements.

Il faut espérer que la profession se rendra compte des

données du problème économique à résoudre et examinera la situation nouvelle en face de laquelle elle se trouve.

Si elle estime que cette situation n'est que provisoire, si elle croit que le retour au régime de liberté est la seule solution possible, et, si au lieu de s'organiser, elle s'endort dans l'espoir d'événements prochains qui ramèneront ce retour, elle se réveillera dans une économie purement étatique, dont elle sera sans doute exclue.

CHAPITRE IV

Nature juridique des organismes nouveaux

**Leurs rapports avec les organisations
syndicales et corporatives**

**NATURE JURIDIQUE
DES ORGANISMES NOUVEAUX
LEURS RAPPORTS
AVEC LES ORGANISATIONS SYNDICALES
ET CORPORATIVES**

Après avoir passé en revue les divers organismes créés par les lois et décrets récents, il y a lieu d'examiner rapidement la nature juridique de ces différents groupements : Bureaux Nationaux, Comités Centraux de Ravitaillement et d'Organisation et d'étudier également leurs rapports avec les organisations syndicales et corporatives déjà existantes. Il aurait été très intéressant de rechercher comment d'anciennes et puissantes organisations comme le Comité Central des Houillères de France, le Comité des Forges de France, le Comptoir Sidérurgique de France, le Comité Central des Armateurs de France, le Comité des Salines de France, le Comptoir des Textiles artificiels, le Comptoir Français de l'Azote, l'Association Professionnelle des Banques, pour n'en citer au hasard que quelques-unes, se sont intégrées dans l'organisation nouvelle.

Cependant, pour ne pas sortir du cadre de cette étude, nous nous cantonnerons dans le domaine de l'alimentation.

On doit préciser qu'il n'y a aucun lien juridique entre les organismes nouveaux que nous étudions et les organismes syndicaux actuels, mais les premiers ont pu s'appuyer

sur une forte structure déjà existante, et les membres des Comités d'organisation ont été, la plupart du temps, choisis parmi les membres des organisations syndicales.

La tourmente a jeté un certain discrédit sur les organisations syndicales issues de la loi organique du 21 mars 1884 et sur les Associations de la loi du 1^{er} juillet 1901.

L'Administration du Ravitaillement voulait, au début, tout bouleverser. Elle a compris, éclairée par l'expérience, que s'il y avait lieu de contrôler strictement, il n'était pas nécessaire de modifier, sans de graves raisons, la structure des entreprises et les courants commerciaux, le commerce étant, dans sa forme actuelle, en mesure de répartir équitablement et aux moindres frais les denrées consommables.

Au cours de ces dernières années, le développement des organisations syndicales de l'alimentation, groupées presque toutes dans la Confédération Nationale des Commerces et des Industries de l'Alimentation, a d'ailleurs facilité la tâche du Gouvernement.

Nature juridique de l'Établissement Public

Il est nécessaire de rappeler brièvement la définition de l'Établissement Public et de la préciser. Ces précisions comparées aux textes qui ont créé les Groupements spéciaux, les Bureaux Nationaux, les Comités de Ravitaillement et les Comités d'Organisation, nous permettront de formuler une opinion sur la nature juridique de ces différents organismes.

M. Gaston Jèze, dans les principes du Droit Administra-

tif, donne sur l'Etablissement Public les explications suivantes :

« On reconnaît l'Etablissement Public à un double caractère :

« 1°) Il y a un service public. 2°) Il y a un patrimoine propre affecté aux dépenses de ce service ».

C'est le service public personnifié.

« La personnification d'un service public déterminé est donc un procédé juridique consistant dans l'affectation des recettes à l'ensemble des dépenses d'un service public, affectation générale et permanente, affectation accompagnée de séparation d'un patrimoine général.

« Le caractère général et permanent de l'affectation se manifeste nécessairement sous la forme de pouvoirs généraux, accordés à certains agents publics, soit le pouvoir de lever certains impôts ou certaines taxes sur les individus ».

M. Romieu dit : « Ce qui caractérise l'Etablissement Public, c'est d'être une personne morale créée pour la gestion d'un service public ». (Conclusion sur le Conseil d'Etat 22 mai 1903. Caisse des écoles).

C'est l'opinion généralement admise.

« Si un établissement ne peut invoquer en faveur de sa personnalité, aucune loi générale ou spéciale, on devra, suivant le cas : le considérer comme un simple établissement privé (qui aura pu, du reste, être reconnu d'utilité publique par un décret) ou comme une dépendance directe de l'Administration générale, départementale ou communale ».

C'est le Parlement seul qui, en France, a la compétence pour créer un patrimoine spécialement affecté à un ser-

vice public ; de plus, la procédure législative est exigée parce qu'elle entraîne nécessairement le débat contradictoire et la publicité indispensable à toute règle de droit qui apporte une limitation aux libertés individuelles.

Le régime des décrets-lois a supprimé le débat parlementaire. Il n'en reste pas moins que pour savoir s'il y a Etablissement Public proprement dit, il faut s'attacher à la volonté du législateur : quelquefois, cette volonté est nettement définie, souvent elle est très difficile à dégager parce qu'il n'y a aucun texte qui règle explicitement la question.

C'est également l'avis de M. Rolland (Cours de Doctorat 1939-1940) qui déclare que les textes précisant sans aucune hésitation possible la nature du service sont fort rares : il faut rechercher les intentions des créateurs des services dans les travaux préparatoires, ou encore dans les circonstances qui ont entouré la création du service. On peut tenir compte aussi de la tâche à laquelle correspond le service et des règles établies pour en assurer la marche.

A défaut de ces divers éléments, il faut en revenir à la notion essentielle de l'Etablissement Public, en d'autres termes, rechercher si les deux conditions essentielles sont réunies :

- a) la volonté des gouvernants qu'il y ait service public,
- b) la volonté du législateur qu'il y ait patrimoine spécialement affecté à la gestion de ce service, sans confondre « l'autonomie financière » ou « l'individualité financière » avec le patrimoine spécialisé.

M. le Doyen Berthélemy, dans son traité élémentaire de Droit Administratif et M. Mestre, dans son cours de licence 1936-1937, insistent sur les notions essentielles qui caracté-

risent le service public. Ils précisent en outre que la capacité des Etablissements Publics est restreinte par leur soumission nécessaire à la tutelle administrative et que les opérations financières sont soumises à des règles et à un contrôle. Les biens des Etablissements Publics ne sont pas soumis aux voies ordinaires d'exécution : ils ne sont pas saisissables, en revanche, il peut être procédé contre eux à l'inscription d'office. Les biens de leurs comptes sont frappés d'une hypothèque légale. Les comptes sont soumis aux règles de la comptabilité publique. Les comptes sont justiciables de la cour des comptes ou des conseils de préfecture.

M. Albert Croquez dans une étude sur l'organisation professionnellè, dit notamment à l'occasion du caractère de l'Etablissement Public :

« En faisant une analyse plus serrée des faits, on ensei-
 « gne aujourd'hui que le caractère public de l'établisse-
 « ment se révèle quand il est doté de certains privilèges de
 « la puissance publique. Les principaux consistent dans
 « le droit de lever des impôts ou des taxes, dans le droit
 « de prendre des décisions exécutoires, dans la possibilité
 « de contraindre les individus à s'intégrer dans l'établis-
 « sement, en un mot, dans tous les actes de la vie admi-
 « nistrative qui ne sont possibles et licites que par une
 « délégation de l'Etat, alors qu'il a normalement le mono-
 « pole de ces actes ».

Telles sont rapidement résumées les principales caractéristiques de l'Etablissement Public.

Nature juridique des nouveaux organismes

GROUPEMENTS SPÉCIAUX D'ACHAT ET DE VENTE

Les Groupements spéciaux ont été, comme nous l'avons vu plus haut, les premiers organismes créés par l'article 49 de la loi du 11 juillet 1938. Leurs statuts types, imposés par les divers ministères intéressés, sont en général les statuts d'une société anonyme à capital variable, formée dans les conditions déterminées par la loi du 24 juillet 1867 et du décret du 18 avril 1939, qui tend à faciliter la constitution en société des dits groupements, en décidant qu'ils seront valablement constitués lorsque 1/10^e du capital aura été versé et que les organes d'administration et de surveillance auront été désignés. Le délai de versement du complément de capital pour le porter au quart conformément à la loi de 1867, est de un mois après la constitution de la société.

- La société est créée dans un but d'intérêt national, en conformité avec la convention passée entre le fondateur et le Ministère intéressé.

La convention fait connaître les directives générales imposées par l'Etat aux groupements d'importation et de répartition pour le temps de guerre, ainsi que les directives particulières pour le groupement envisagé.

On relève dans les statuts les précisions suivantes :

- « La société se conformera, pour ses opérations, aux instructions qui pourront à tout moment lui être données
- « par le Gouvernement, notamment en ce qui concerne la
- « désignation des marchés, le transport et la livraison des
- « marchandises, ainsi que la détermination des prix de
- « vente à la consommation ».

Les nominations d'administrateurs, l'acceptation des actionnaires, les modifications aux statuts de la société décidées par l'assemblée générale extraordinaire, ne sont valables qu'après agrément du ministère intéressé.

Les bénéfices ne sont pas distribuables : en dehors de la réserve légale et d'un intérêt du capital fixé annuellement par le Ministère intéressé, il est dit que « l'excédent de « l'actif sur le passif résultant du bilan, sauf les prélèvements ci-dessus, ne constituent pas un bénéfice distribuable, il figurera à un compte spécial. Le solde de ce « compte, tel qu'il existera au moment de la liquidation « du groupement, recevra la destination qui sera fixée par « le Gouvernement ».

Le texte même des statuts précise le caractère spécial de ces groupements et leur subordination à l'égard de l'Administration.

En se reportant aux différentes précisions qui ont été données concernant les Etablissements Publics, on peut conclure que si les groupements spéciaux ont un but national, s'ils sont soumis à un certain contrôle de la part de l'Administration, ils n'ont pas de budget spécial correspondant à un patrimoine déterminé, ils ne sont pas soumis à la tutelle administrative, il semble donc qu'ils doivent être considérés comme des établissements privés.

Rapports des groupements spéciaux avec les syndicats existants

Les décrets pris pendant la guerre ou à son occasion, préoyaient comme nous l'avons déjà vu, la possibilité de réglementer ou suspendre « l'importation, l'exportation,

« la circulation, l'utilisation, la détention, la mise en vente
« de certaines ressources ; de taxer et rationner leur con-
« sommation ».

Les nécessités de la guerre ont amené, pour ne parler que de l'alimentation seule, la création de nombreux groupements spéciaux d'achat et de vente de produits généralement importés. La plupart de ces groupements, sans en être l'émanation, s'appuyaient sur des syndicats professionnels existants, dont ils étaient en somme l'organisation commerciale puisque la loi de 1884, comme celle de 1901, interdisaient aux syndicats ou aux Associations de traiter des affaires commerciales, les adhérents du syndicat étant actionnaires du groupement intéressant la profession.

Ci-dessous l'énumération des principaux groupements créés.

<i>Groupements</i>	<i>Organismes syndicaux correspondants</i>
Le Groupement du Café.	Fédération Nationale du Commerce des Cafés. Chambre Syndicale des Brû- leurs de Café. domiciliées toutes deux : 42, rue Pasquier.
Le Groupement du Ca- cao.	Chambre Syndicale des Cho- colatiers de France. 12, rue Saint-Honoré.
Le Groupement de la Boucherie et Charcu- terie.	Fédération Nationale de l'Industrie de la Salaison et de la Charcuterie en Gros. 23, rue N.-D. des Victoires. Fédération Nationale de la Boucherie en Gros. 26, av. du Pont de Flandre.

- Fédération des Chambres Syndicales de la Triperie en Gros de Paris.
124, rue Rambuteau.
- Comité Central des Viandes et produits frigorifiés.
5, rue de Surène.
- Confédération Nationale de la Boucherie de détail.
11, rue du Roule.
- Confédération de la Charcuterie de France et des Colonies.
39, rue Grenéta.
- Le Groupement des Fruits et Légumes frais
- Union Française des Fédérations et Syndicats d'Expéditeurs et Exportateurs de fruits et légumes.
8, rue de la Poterie.
- Fédération Nationale des Chambres Syndicales des Commerçants - Commissionnaires en fruits et primeurs.
2, rue du Roule.
- Syndicat Général des Négociants en Fruits et Primeurs.
55, rue de Rivoli.
- Union Corporative du Commerce de Gros des Fruits et Légumes.
2, rue du Roule.
- Groupement des Légumes secs.
- Syndicat des Légumes Secs.
68, rue J.-J. Rousseau.
- Groupement d'Importation et de Répartition des pommes de terre, aulx, oignons.
- Fédération Nationale des Négociants en pommes de

Société d'Importation et de Répartition des pommes de terre de semence.	terre, légumes et fruits. 55, rue de Rivoli.
Le Groupement du Maïs.	Confédération Nationale des Syndicats de grains, graines, pommes de terre, dérivés et produits du sol. Bourse de Commerce
Le Groupement du Manioc.	Syndicat des tapiocas et farines alimentaires. 40, rue Franklin (Ivry).
Groupement des Oléagineux.	Union Syndicale de l'Huilerie Française. 26, rue de la Pépinière.
Groupement des Orges et Houblons.	Union Générale des Syndicats de la Brasserie. 25, Bd Malesherbes.
Groupement des Riz.	Syndicat de la Rizerie Française. 7, rue de Magellan.
Groupement des Sucres.	Comité Central des Fabricants de sucre. 194, rue de Rivoli. Chambre Syndicale des Raffineurs de Sucre. 21, rue du Mont-Thabor Groupement Corporatif des Négociants en Sucre, importateurs, exportateurs. 34, rue du Louvre.
Groupement du Thé.	Syndicat des Importateurs de Thé. 16, rue de Lyon.
Groupement du Poivre.	Syndicat des Importateurs tritrateurs de Poivre. 52, rue Ed. Vaillant (Pantin)

Groupement des Vins et Eaux de vie de bouche.	Syndicat National du Com- merce des vins, cidres, spiritueux et liqueurs de France. 103, boulevard Haussmann.
--	---

Bureaux Nationaux de répartition

La loi du 27 septembre 1940, parue au *Journal Officiel* du 23 octobre, portant organisation de la répartition des produits agricoles et des denrées alimentaires, a institué les Bureaux Nationaux de répartition qui ont trouvé en place, dans certaines branches, et fonctionnant, les groupements nationaux dont on vient de parler.

L'article premier précise bien la situation lorsqu'il dit :
 « Il peut être institué auprès du Ministre Secrétaire d'Etat
 « à l'Agriculture et du Secrétaire d'Etat au Ravitaille-
 « ment, des Bureaux Nationaux de répartition pour les
 « denrées agricoles et les produits nécessaires au ravitail-
 « lement de la nation et à l'alimentation des animaux,
 « pour lesquels des Groupements Nationaux d'importation
 « et de répartition n'ont pas été constitués. Des Bureaux
 « Nationaux de répartition pourront également être éta-
 « blis pour les denrées et produits alimentaires pour les-
 « quels des Groupements Nationaux ont déjà été consti-
 « tués. Des arrêtés fixeront alors les modalités des rapports
 « entre les Bureaux de répartition et les Groupements
 « intéressés ».

L'article 12 complète ces précisions en disant :

« Le présent décret ne modifie pas l'activité des grou-
 « pements déjà constitués pour la répartition d'une den-
 « rée ou d'un produit déterminé, tant que n'ont pas été

« pris les arrêtés ministériels prévus par les articles précédents pour ces denrées ou produits ».

Les conséquences de cette loi, qui règle la situation d'une façon très claire, méritent d'être examinées en détail.

Nature juridique des Bureaux Nationaux

Quelle est, tout d'abord, la nature juridique des Bureaux Nationaux ? Ils paraissent être des Etablissements Publics.

L'article 9 de la loi les dote de la personnalité civile et précise dans quelles conditions leur budget sera établi.

« Il (le bureau) est autorisé à prélever sur les transactions qu'il contrôle, une taxe destinée à couvrir ses frais de fonctionnement, ceux des répartiteurs et ceux des comités consultatifs, ainsi qu'éventuellement, ceux des secrétariats départementaux. Il dresse annuellement un budget qui doit être approuvé par arrêté du Ministre Secrétaire d'Etat aux Finances et du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement ».

Les infractions aux décisions prises par le Bureau de répartition sont sanctionnées (article 11) par des sanctions administratives prévues, qui peuvent être prononcées par le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture ou le Secrétaire d'Etat au Ravitaillement sur la proposition du dit bureau.

Le caractère d'Etablissement Public, présenté par les Bureaux Nationaux, nous semble ressortir assez clairement des précisions données par les textes des articles cités, qui sont conformes à la définition de l'Etablissement Public qui a été rappelée précédemment.

Il faut cependant tenir compte d'une note de M. Maurice Hauriou, spécifiant que le caractère privé subsiste lorsque le personnel de l'établissement ne paraît pas absorbé dans le personnel administratif.

A notre connaissance, le personnel des Bureaux Nationaux ne jouit d'aucun des privilèges réservés aux fonctionnaires.

M. Albert Croquez a écrit un commentaire très intéressant sur l'organisation professionnelle et sur les lois des 16 août et 10 septembre 1940, où il fait ressortir toutes les anomalies et les contradictions de cette législation nouvelle.

Les remarques qu'il a faites concernant le personnel, la régularité des taxes et des sanctions des Comités d'Organisation de la loi du 16 août 1940, peuvent s'appliquer également aux dispositions analogues de la loi du 27 septembre 1940.

Pour le personnel des Bureaux Nationaux, leurs propres statuts sont fixés conjointement par le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture et le Secrétaire d'Etat au Ravitaillement. Il n'y a pas, à notre connaissance, de statuts pour le personnel des Bureaux Nationaux. Sont-ils ou non des fonctionnaires ? Toutes les réflexions faites par M. Albert Croquez concernant le personnel des Comités d'Organisation, son caractère hybride et mal défini, peuvent s'appliquer au personnel des Bureaux Nationaux.

En ce qui concerne les ressources, le Bureau National des fruits et légumes a obtenu les ressources financières nécessaires à son fonctionnement et à celui de ses services, par l'encaissement des sommes réclamées aux commerçants lors de la délivrance des cartes professionnelles. Les

conditions de délivrance de ces cartes ont été fixées par un règlement n° 1, approuvé par arrêté du 11 février 1941. Sa personnalité civile qui n'est pas spécifiée dans l'arrêté du 27 décembre 1940 qui l'a créé, découle de la loi du 27 septembre 1940.

Il y a lieu de remarquer que, si les Groupement Nationaux de l'alimentation dépendaient en général des Ministères du Commerce ou des Colonies, les Bureaux Nationaux de répartition pour les denrées agricoles et les denrées alimentaires ont été institués auprès du Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture et du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement.

Les principaux Bureaux Nationaux de l'alimentation étaient :

- Le Bureau National des Boissons ;
- Le Bureau National des Cafés et Thés ;
- Le Bureau National des Eaux de Vies et Cognacs ;
- Le Bureau National des Fruits et Légumes ;
- Le Bureau National des Légumes secs ;
- Le Bureau National de la Levure ;
- Le Bureau National des Moûts de raisin ;
- Le Bureau National des Œufs d'importation ;
- Le Bureau National des Pommes de terre ;
- Le Bureau National du Poisson ;
- Le Bureau National du Sucre ;
- Le Bureau National des Vins de Champagne.

Quelle a été la situation des Groupements Nationaux à l'égard des Bureaux Nationaux ?

La plupart ont continué à fonctionner comme par le passé, notamment le Groupement des fruits et légumes frais. D'autres ont continué le service des achats, mais la

répartition a été faite par le Bureau National de la branche correspondante.

Le Bureau des Pommes de terre possédait deux groupements répondant chacun à une de ses deux activités : les pommes de terre de consommation et les pommes de terre de semence ; ils ont continué à fonctionner comme par le passé.

Quels ont été les rapports des Bureaux Nationaux avec les organisations syndicales ou corporatives préexistantes ?

Il est difficile de porter un jugement d'ensemble sur la question et il faut tenir compte dans chaque cas particulier, de l'importance, de la vitalité, de la cohésion des organisations syndicales ou corporatives de la profession.

Les Bureaux Nationaux étaient assistés d'un comité consultatif. Ce comité était composé des personnalités les plus représentatives de la profession, personnalités suffisamment prudentes et avisées pour émettre seulement les avis qui représentaient l'opinion de la majorité de la profession.

Il n'y avait donc aucune nécessité pour les Bureaux Nationaux d'avoir des rapports définis avec les organisations syndicales, puisque celles-ci, étaient, en somme, représentées dans les comités consultatifs que les présidents pouvaient convoquer à tout moment pour avoir l'opinion des syndicats.

S'il n'y a jamais eu, en droit, aucun lien juridique ni aucun rapport défini entre les Bureaux Nationaux et les organisations syndicales, pratiquement, il y a eu des échanges de vues constants, facilités par le fait que les mêmes personnes étaient à la fois dans les deux organismes.

Pour le Bureau National des fruits et légumes, par exemple, toutes les décisions concernant les taxations, les marges bénéficiaires, ont toujours été prises après consultation directe ou indirecte des organismes les plus représentatifs de la profession. Il en a été de même pour le Bureau des Pommes de terre.

Comités Centraux de Ravitaillement

L'article 24 de la loi du 23 octobre 1941 relative à la création des comités centraux de ravitaillement, déjà étudiée précédemment, fixe les conditions de la situation nouvelle.

Article 24. — « Sont abrogées toutes dispositions antérieures en tant qu'elles seraient contraires à celles du présent décret. A titre transitoire, continueront à fonctionner dans les conditions actuelles :

« D'une part, les Bureaux Nationaux de répartition et les Groupements Nationaux d'importation et de répartition, jusqu'à ce que soient pris les arrêtés prescrivant leur dissolution ou instituant les nouveaux organismes destinés à les remplacer.

« D'autre part, les groupements départementaux d'achat et de répartition jusqu'à la mise en place des organes départementaux de répartition et des groupements départementaux d'achats prévus par le présent décret ».

Ces groupements départementaux dont il est question, sont des créations dues à l'initiative des Préfets ; ils existaient pour d'autres produits mais pas à notre connaissance pour les fruits et légumes. Les initiatives préfectorales dans le domaine des produits horto-fruitiers, si elles ont

existé, n'ont été que des cas isolés et pour un produit particulier dont la répartition s'avérait particulièrement difficile.

Pour les Groupements Nationaux d'importation et de répartition, l'arrêté du 14 décembre 1941 relatif à la création du Comité Central de Ravitaillement des fruits et légumes, prévoit au § 4 de l'article 2 que « le Groupement « d'importation et d'exportation des fruits et légumes sera « tenu d'assurer la distribution des produits importés ou « métropolitains, conformément aux instructions données « par le Comité Central de ravitaillement ».

Ce qui prouve que le groupement continue à fonctionner d'une façon normale et non pas provisoire comme le prévoyait l'article 24.

Le paragraphe 9 de l'article 20 laisse prévoir que les Bureaux Nationaux seront « dissous ou transformés ».

Par contre, l'article 10 de l'arrêté du 21 novembre 1941 (*Journal Officiel* du 22 novembre), fixant les règles générales de composition, de fonctionnement et de contrôle des Comités Centraux de ravitaillement, ne parle plus de transformation, mais seulement de la dissolution des Bureaux Nationaux puisqu'il dit :

« Les Bureaux Nationaux de répartition continueront à « fonctionner dans les conditions actuelles jusqu'à ce que « soient pris les arrêtés prescrivant leur dissolution : les « dits arrêtés préciseront éventuellement les conditions de « leur liquidation ».

Nature juridique des Comités Centraux de Ravitaillement

En se référant aux considérations développées sur la

nature juridique des Etablissements Publics on trouve, dans le rapport adressé au Chef de l'Etat Français, des éléments intéressants.

« Jusqu'ici, l'Administration s'en était remise à la profession du soin de réunir et de répartir les ressources, se bornant à exercer une tutelle sur les organismes créés à cet effet.

« Dorénavant, c'est l'Administration qui dirige avec la collaboration de professionnels choisis en raison de l'aide qu'ils sont susceptibles d'apporter à l'Administration.

« La tutelle de l'Administration va s'exercer sur ces organismes de façon plus étroite. Auprès des Comités Centraux est placé un Commissaire contrôleur, représentant permanent du Secrétaire d'Etat au ravitaillement, qui assure un contrôle constant sur la gestion des comités.

« Il transmet aux comités les directives et instructions du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement concernant la réalisation du plan national de ravitaillement et en contrôle la stricte exécution ».

Sur les Groupements nationaux, régionaux et départementaux, les Commissaires du gouvernement jouissent d'un droit de regard permanent et d'un droit de veto.

Le législateur pouvait difficilement définir d'une façon plus claire ses intentions.

Dans le texte de la loi elle-même on peut relever des précisions intéressantes.

A l'article 2, il est déclaré qu'il s'agit de l'exécution matérielle des décisions du Secrétaire d'Etat.

Le président de chaque comité central est « nommé par

arrêté du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement et responsable devant lui de la gestion du Comité ». La réalisation de toutes opérations commerciales est expressément exclue de la compétence des Comités Centraux de Ravitaillement.

« Les Comités Centraux de Ravitaillement pourront, en accord avec leurs Commissaires-contrôleurs, établir des règlements intérieurs, lesquels pourront comporter des sanctions administratives ».

Par contre, les Groupements nationaux d'achat ont la forme de sociétés anonymes à capital fixe ou variable, régis par les titres II et III de la loi du 24 juillet 1867, sous réserve de modalités particulières de fonctionnement qui pourront être déterminées par le règlement d'administration publique prévu à l'article 23 de la loi. Ce sont donc des établissements privés.

Chaque Comité Central est doté de la personnalité civile. Il dresse annuellement un budget qui doit être approuvé par le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Economie Nationale et aux Finances et par le Secrétaire d'Etat au Ravitaillement.

« Les ressources nécessaires au fonctionnement des Comités Centraux de Ravitaillement et de leurs organismes régionaux et départementaux, ainsi que des comités consultatifs régionaux et départementaux, sont assurés par le moyen de crédits inscrits au budget du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement » (article 18).

Les infractions aux règlements homologués des Comités Centraux de Ravitaillement sont passibles de sanctions administratives.

Il ressort de toutes ces précisions que les conditions

essentielles des Etablissements Publics sont remplies :
service public et patrimoine spécialisé.

On trouve encore, bien qu'il s'agisse de recouvrement d'impôts, des arguments intéressants en faveur de la nature juridique d'Etablissement Public dans l'arrêté du 31 janvier 1942, paru au *Journal Officiel* du 7 février 1942, concernant les impôts recouvrés par les administrations des contributions directes et indirectes. Il est dit à l'article 3. 1°) Les Etablissements Publics sans caractère industriel ou commercial sont passibles de..... certaines contributions et taxes.

Dans le paragraphe où sont énumérés les assujettis, les Comités Centraux de ravitaillement sont nommément désignés.

Le caractère d'Etablissement Public, avec la réserve de M. Maurice Hauriou, en ce qui concerne le personnel de l'établissement qui ne paraît pas absorbé dans le personnel administratif, est donc bien précisé pour les Comités Centraux de ravitaillement.

A notre connaissance, l'Administration n'a pas donné un avis officiel sur la question.

D'après les renseignements officieux qui nous ont été communiqués, le directeur d'un Service de Ministère écrivant au directeur d'un autre Service du même Ministère, reconnaissait que les Bureaux Nationaux n'avaient pas de statuts officiels et qu'ils n'en auraient probablement jamais, car ils allaient être modifiés, ce qui s'est produit, puisqu'ils ont été remplacés par les Comités Centraux de répartition. Il disait à leur propos :

« Les Bureaux Nationaux, étant donné les règles fixées
« pour leur création, la mission qu'ils ont à assurer, les

« subventions qui leur sont accordées et le contrôle auquel
 « ils sont soumis, peuvent être assimilés à des Etablisse-
 « ments Publics ; en conséquence, ils doivent se conformer
 « aux textes existants s'appliquant aux Etablissements Pu-
 « blics (Loi du 17 juillet 1940 sur le recrutement du person-
 « nel).

« Quant aux conditions d'avancement, à la fixation des
 traitements, etc... des répartiteurs, ou du personnel des
 « Bureaux Nationaux, à l'affiliation des Bureaux Natio-
 « naux à des Caisses de Compensation, elles sont laissées,
 « à défaut de texte pouvant s'appliquer sur ces points aux
 « Etablissements Publics, à l'initiative de chacun des
 « Bureaux, sous réserve de l'accord des Services du Secrè-
 « taire d'Etat au Ravitaillement et de l'approbation de
 « leur budget par le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Econo-
 « mie nationale et aux Finances et par le Secrétaire d'Etat
 « au Ravitaillement. Mais en aucune façon, il n'y a lieu
 « de considérer les membres des Bureaux Nationaux, avec
 « le personnel de ceux-ci, comme faisant partie de l'Admi-
 « nistration. Au surplus, il était signalé que le Ministre de
 « la Production Industrielle, qui n'a pas fixé de statuts
 « pour les répartiteurs et les Sections de l'Office Central
 « de répartition des produits industriels créés par la loi du
 « 10 septembre 1940, assimile les Sections de l'Office Cen-
 « tral à des Etablissements Publics ».

L'avis officieux de l'Administration sur la nature des Bureaux Nationaux est le même que celui que nous exprimons nous-mêmes sur la nature de ces organismes (*supra* page 224).

Le caractère d'Etablissement Public attribué à un organe analogue aux divers organismes que nous venons d'exa-

miner, résulte d'une jurisprudence récente : un arrêt de la Cour d'Appel de Paris du 16 janvier 1942, paru dans la *Gazette du Palais* des mercredi 11, jeudi 12 février 1942, N^{os} 42 et 43. Bien que cet arrêt concerne la vente des coquillage, il mérite d'être étudié à plusieurs points de vue ; au point de vue de la nature juridique et à celui de l'organisation de la profession.

Il s'agit d'une décision du Comité interprofessionnel de la conchyliculture attaquée par le Syndicat des Mandataires aux Halles Centrales de Paris.

La loi du 13 mars 1941 parue au *Journal Officiel* du 23 mars organisant la corporation des pêches maritimes, le Comité interprofessionnel de pêche, le Comité Central corporatif des pêches maritimes, prévoyait l'extension de la loi à la conchyliculture : en conséquence, le Comité interprofessionnel de la conchyliculture a été créé par le décret du 12 juillet 1941.

Ce Comité a pris, le 9 septembre 1941, une décision publiée le 29 septembre, qui réservait les envois d'huîtres, moules et autres coquillages, produits de la mer, à l'exception des pétoncles, des coquilles Saint-Jacques et des produits non taxés, exclusivement aux approvisionneurs des Halles Centrales, grossistes, détaillants et restaurateurs, qui devaient prendre les dispositions utiles afin d'éviter toutes possibilités de souillure de ces produits, les infractions à ces prescriptions entraînant contre les délinquants les poursuites et sanctions prévues par les textes susvisés.

Un expéditeur du Morbihan ayant fait un envoi au groupement des mandataires fut invité par lettre du 25 octobre 1941, signée du président du Comité, à fournir des expli-

cations sur cet envoi, en vue de l'application des sanctions prévues.

L'objet du litige était de savoir si le comité interprofessionnel de la conchyliculture avait qualité pour prohiber l'expédition aux mandataires, des huîtres, moules et autres coquillages.

Le comité interprofessionnel de conchyliculture donnait, comme argument, le souci de séparer, pour des raisons d'hygiène, la vente du poisson de celle des coquillages.

Le Syndicat des Mandataires arguait que la loi du 11 juin 1896 n'étant pas abrogée, ces derniers ont un monopole de vente exclusif ; que leurs droits d'abri sont en fonction de leurs ventes, et que la valeur et la conservation de leurs postes dépendent de ces droits d'abri ; qu'en conséquence cette mesure leur causait un préjudice certain.

Il demandait en référé la suspension de l'exécution de cette décision. Le juge des référés leur donna raison. Le juge d'appel des référés confirma l'arrêt en déclarant que le décret du 12 juillet 1941 ne contenait aucune délégation de pouvoir législatif à l'égard du Comité dont la décision est en opposition avec la loi de 1896.

Il ressort des conclusions de M. l'Avocat Général Bastide, à l'occasion de cet arrêt de la Cour d'Appel, que le Comité interprofessionnel de la conchyliculture est nettement considéré comme un Etablissement Public.

Il dit en effet : « La loi des 16 et 24 août 1790, toujours en
« vigueur, interdit aux juges à peine de forfaiture, de trou-
« bler de quelque manière que ce soit, les opérations des
« corps administratifs, ou de citer devant eux les adminis-
« trateurs pour raison de leurs fonctions. Par voie de con-
« séquence, l'autorité judiciaire ne peut annuler un acte

« administratif, l'interpréter, faire obstacle à son exécution, en apprécier le mérite ou l'opportunité.

«

« L'autorité judiciaire a le droit de vérifier la légalité
« et la régularité des actes administratifs invoqués devant
« elle pour arrêter son action, non pas, sans doute, pour
« les annuler, mais pour écarter du débat, en constatant
« leur illégalité, l'obstacle que l'on prétendait en faire
« sortir ».

Les considérants de l'arrêt confirment l'opinion de M. l'Avocat Général au sujet du caractère d'Etablissement Public puisqu'ils disent :

« Considérant que la décision du comité interprofessionnel dont s'agit manque de base légale en ce qui
« concerne les intimés, comme ne rentrant pas dans le
« cadre des dispositions législatives antérieures ; que la loi
« du 13 mars 1941, qui donne au dit comité pouvoir d'établir les règlements et de prendre les décisions propres
« à procurer (sic) l'organisation rationnelle de la pêche,
« de la vente ou de la transformation des produits de
« mer, ne délègue pas au comité les pouvoirs législatifs,
« mais simplement réglementaires..... ».

C'est, à notre connaissance, la première décision intervenue au sujet des pouvoirs des Comités interprofessionnels institués par la loi du 16 août 1940 ou par des dispositions législatives particulières.

La Cour de Paris a donc admis comme point de départ de sa décision que le Comité de la Conchyliculture est un service public.

La décision du comité et le jugement auquel elle a

donné lieu méritent d'être examinés au point de vue de la profession elle-même.

Le comité de la conchyliculture, saisi par l'office scientifique des pêches, invoquait comme raison principale celle de la salubrité publique.

L'Office scientifique et technique des pêches maritimes a été créé par la loi du 31 décembre 1918 qui l'a doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il a institué le 22 avril 1920 un service de contrôle sanitaire des établissements coquillers. Il a fait paraître notamment, le 20 août 1939, un règlement sur la salubrité des coquillages sur lequel le Comité interprofessionnel de la conchyliculture s'est appuyé pour prendre sa décision.

Ne voulant pas rester sur la décision de la Cour d'Appel, ni sur la décision ministérielle du 27 janvier 1942 prise en application des dispositions de l'article 16 de la loi du 13 mars 1941, et suspendant la décision du Comité interprofessionnel de la Conchyliculture du 29 septembre 1941, l'Office scientifique et technique des pêches maritimes a présenté au Ministre Secrétaire d'Etat à la Marine, un rapport sur les conditions dans lesquelles les coquillages sont exposés et mis en vente aux pavillons de la marée aux Halles Centrales de Paris.

A la suite de ce rapport, le Ministre Sous-Secrétaire d'Etat à la Marine a pris, le 12 février 1942, une décision interdisant « à tout pêcheur, conchyliculteur, expéditeur ou réexpéditeur, l'envoi aux mandataires à la vente en « gros du poisson aux Halles de Paris, de tout coquillage « destiné à la vente et à la consommation.

« Sont exceptés de cette interdiction les coquilles Saint-Jacques, et provisoirement les pétoncles.

« La présente décision pourra être révisée à l'expiration
 « d'un délai de 3 mois, si des mesures sont prises par les
 « intéressés, de nature à donner aux services de contrôle
 « compétents toute garantie pour assurer la salubrité des
 « coquillages mis en vente. Les infractions aux prescrip-
 « tions ci-dessus entraîneront contre les délinquants les
 « sanctions prévues par la loi susvisée du 16 mars 1941.

Pratiquement, les mandataires ayant pris certaines mesures de salubrité, un accord est intervenu le 25 avril 1942 après visite du contrôle de l'Office scientifique des pêches et l'autorisation pour les mandataires de recevoir des coquillages a été accordée.

Quelle était la véritable raison de cette querelle ?

Avant 1939, les mandataires à la vente en gros du poisson aux Halles de Paris ne vendaient pratiquement pas d'huîtres. Les vendeurs installés dans une partie du pavillon 12 réservé à la vente des huîtres n'étaient pas des mandataires aux termes de la loi du 11 juin 1896, mais de simples négociants tolérés sous les pavillons, payant un droit d'abri à la Ville de Paris et dont la nature juridique était la même que celle de n'importe quel commerçant installé en boutique.

La vente des huîtres était, pratiquement, entre les mains de ces approvisionneurs du pavillon 12 et des grossistes établis en boutique.

Lorsque l'apport du poisson aux Halles devint de plus en plus réduit, les mandataires aux poissons, qui avaient toujours auparavant vendu des coquillages, pour maintenir un certain chiffre se mirent à vendre des huîtres et arrivèrent à un chiffre important d'huîtres et de coquillages qui atteignit 2.700.000 kilos pour le seul mois de jan-

vier 1941 (chiffre tombé du reste à 250.000 kilos pour le même mois de l'année 1942 en raison de la mise en application de la décision du Comité).

Les approvisionneurs qui faisaient partie du Comité interprofessionnel de la Conchyliculture, à l'exclusion des mandataires, s'émurent de cette concurrence qui leur enlevait un chiffre d'affaires important, mais les raisons de salubrité et d'intérêt de la santé publique invoquées manquaient d'une base sérieuse, comme le fait remarquer l'arrêt dans son considérant où il dit :

« Considérant que l'appelant invoque, il est vrai, la
 « question de salubrité, mais que, sans avoir à apprécier
 « ce point de vue, il est possible d'observer que les appro-
 « visionneurs vendent aux Halles dans un pavillon voisin
 « de celui de D... ; que les détaillants, d'après le constat
 « de Ladrière, huissier, auquel sont jointes des photogra-
 « phies, ne paraissent pas avoir une installation plus
 « vaste et plus salubre que les mandataires intimés et que
 « le Préfet de Police, dans sa lettre du 8 décembre 1941 à
 « M. l'Amiral de la Flotte, Ministre Sous-Secrétaire d'Etat
 « à la Marine Marchande, fait remarquer que « si la me-
 « sure prise par le Comité est nécessaire, elle s'impose,
 « non seulement aux Halles Centrales, mais aussi aux au-
 « tres revendeurs visés par la décision, les conditions de
 « salubrité n'étant en aucune façon assurées chez ces com-
 « merçants » ; que pour la séparation du poisson des autres
 « produits de la mer demandée par l'Office scientifique
 « des pêches maritimes, il était loisible, dans l'intérêt de
 « la santé publique, de prendre une décision dans le cadre
 « légal, c'est-à-dire de prescrire les mêmes mesures de
 « salubrité aux mandataires qu'aux autres, sans éliminer

« personne d'un marché également, et à juste titre, sévèrement contrôlé ».

En ce qui concerne la décision qui avait été prise par le Comité de la Conchyliculture, il semble donc que l'on se soit trouvé en face d'une mesure qui, sous couvert de défendre l'intérêt général, défendait un ensemble d'intérêts particuliers. La question est grave pour l'avenir de l'organisation de la profession.

Elle justifie les craintes émises sur le manque d'impartialité dont pourraient faire preuve certains comités, composés d'industriels et de commerçants, qui continuent à rester à la tête de leurs affaires et qui seraient tentés de favoriser un ensemble d'intérêts particuliers au détriment de l'intérêt général.

La plus stricte impartialité doit régner dans la rédaction et l'application des décisions, dans l'établissement des taxes et surtout dans l'application des sanctions, qui ne doivent pas être considérées comme un moyen élégant de se débarrasser de concurrents dangereux.

On peut affirmer, dès maintenant, sans crainte d'erreur, qu'une législation inexperte ou insuffisante et dont l'application ferait preuve de partialité, engendrerait ou favoriserait d'innombrables abus.

Comités chargés de l'organisation de la profession Leurs rapports avec les syndicats et organes corporatifs existants

Cette étude serait incomplète si l'on n'examinait pas aussi la nature juridique des Comités chargés d'organiser la profession et leurs rapports avec les syndicats et organes

corporatifs déjà existants, les autres points ayant été traités sommairement dans l'étude faite précédemment des différentes lois se rapportant à l'organisation de la profession.

Nature juridique des Comités d'organisation

Comme pour les Comités Centraux de ravitaillement, il semble nettement qu'il s'agisse d'Etablissements Publics.

Dans le rapport fait au Chef de l'Etat Français sur la loi du 16 août 1940 il est dit : « Une stricte discipline doit « dominer les activités industrielles. Seul, l'Etat dispose « de moyens d'action et d'autorité immédiatement efficaces, il se doit d'agir énergiquement et sans délai ».

Il est précisé plus loin que le but de la création des Comités est d'associer étroitement, dans la direction des Comités d'organisation, les représentants de la puissance publique et ceux des employeurs, et il est signalé que trop souvent, les organismes privés non contrôlés, sont parvenus à s'appropriier, au profit d'intérêts particuliers, les éléments de la direction effective de l'économie.

La décision doit incomber aujourd'hui au gouvernement, plus tard, il sera sans doute possible d'augmenter le rôle des représentants intéressés dans la direction de l'Economie.

Les intentions du législateur de créer un Etablissement Public sont clairement manifestées : il s'agit bien d'un service public.

L'article 4 de la loi précise que les ressources seront fournies par l'imposition « aux entreprises, d'une cotisa-

« tion dont le produit couvrira les dépenses administratives du comité ».

La comptabilité des Comités d'organisation est soumise au contrôle du Ministère de la production industrielle et du Ministère des Finances.

De l'examen de l'ensemble de ces dispositions, il ressort nettement que les comités d'organisation sont des Etablissements Publics ; cette opinion est confirmée par la jurisprudence qui a été détaillée à l'occasion de la décision du Comité interprofessionnel de la conchyliculture, ainsi que de l'étude très complète de M. Albert Croquez que nous avons citée précédemment et à laquelle nous renvoyons pour de plus amples détails.

En ce qui concerne l'organisation sociale de la profession, il est plus difficile de se prononcer sur la nature juridique des organismes qui la composent.

Le Syndicat professionnel unique devra avoir des statuts approuvés par le Comité social national de la profession, ou conformes à un modèle type qui sera établi par décret en Conseil d'Etat.

Son financement est assuré par les cotisations de ses membres. Il est, sans aucun doute, un établissement privé.

En est-il de même des Comités sociaux d'entreprise, ou des Comités sociaux par famille professionnelle ou profession ?

Leurs décisions ont un caractère réglementaire. Leurs statuts et règlements sont approuvés par arrêté du Secrétaire d'Etat au Travail, après avis des Secrétaires d'Etat dont relève la profession ou la famille professionnelle.

Ils jouissent de la personnalité civile. Les pouvoirs pu-

blics sont représentés par un Commissaire du gouvernement.

Les dépenses sont couvertes par une contribution professionnelle imposée aux membres de toutes catégories.

La répartition de l'ensemble des recettes et des dépenses corporatives, qui permet de fixer le montant des contributions et de partager les ressources entre les différents organismes, est assurée par le Comité social national qui soumet son budget général annuel à l'approbation du Secrétaire d'Etat à l'Economie nationale et aux Finances et du Secrétaire d'Etat au Travail. La perception des contributions est assurée sous la responsabilité de l'employeur qui doit, en ce qui concerne la part des salariés, effectuer directement les retenues sur les salaires et traitements.

Un contrôle financier sera fixé par décret.

Les infractions aux règlements et décisions qui sont relevées par les organismes corporatifs ou leurs représentants assermentés donnent lieu, soit à des sanctions corporatives, soit à des poursuites devant le Tribunal du Travail.

En tenant compte de ces précisions, doit-on considérer les Comités sociaux comme des Etablissements Publics ou des établissements privés ? Il est difficile de se prononcer avant d'avoir vu fonctionner ces organismes. Ils paraissent, à première vue, être des Etablissements Publics.

Quel est le rapport de ces divers organismes avec les organisations syndicales existantes ?

La loi du 16 août 1940 prévoit que pourront être dissous, par décret, « les groupements ou organismes professionnels dont l'activité se révélerait nuisible au bon fonctionnement d'une branche d'activité ou incompatible

« avec l'organisation instituée par les dispositions qui suivent.... ».

En fait, il n'y a eu à notre connaissance que la C.G.T. et la C.G.P.F. qui ont été dissoutes.

Du reste, l'article 8 prévoit que les syndicats, associations, groupements et organismes quelconques, se proposant un rôle de représentation, de défense, ou, de manière générale, d'action dans la branche d'activité considérée, sont placés sous le contrôle du Comité, ce qui semble prouver que les syndicats pourront subsister.

Par contre, la loi du 4 octobre 1941 prévoit que la constitution des syndicats, comités et groupements prévus dans la nouvelle organisation professionnelle, entraînera la dissolution des anciens syndicats et groupements syndicaux et professionnels de toute nature.

Elle précise que les syndicats et les groupements de syndicats existant à la date de la publication de la loi continueront leur activité jusqu'à ce qu'il soit statué, par décret, sur leur dissolution ou leur intégration dans la nouvelle organisation professionnelle. Toutefois, pendant cette période, leur capacité civile sera limitée aux actes de simple administration.

Il semble qu'il y ait une certaine contradiction entre les deux textes, cela tient à ce qu'il y a, au fond, deux chartes : une charte de la production et une charte sociale du travail.

Ces deux chartes sont distinctes, mais elles s'interpénètrent dans une certaine mesure et des liaisons permanentes sont nécessaires.

On concevrait difficilement un syndicat qui s'occuperait de l'organisation de la profession, en négligeant les condi-

tions sociales d'existence de ses membres. Il y a là une mise au point nécessaire, car les syndicats professionnels ou interprofessionnels actuels se sont toujours occupés de l'ensemble de ces questions.

Corporation agricole

La corporation dont l'organisation semble le plus avancée est la corporation paysanne, la loi du 2 décembre 1940 précisant les bases de l'organisation corporative de l'agriculture.

Dans une étude publiée par le « Droit Social », il est possible de trouver certains éléments qui donnent quelques indications sur les tendances de la commission nommée pour étudier les modalités de réalisation et de transition.

Le syndicat communal constitue le fondement de la corporation : l'unité dans la commune, tel est le désir législatif.

Il semblerait donc que tous les syndicats, la plupart à nuances, sinon à tendances politiques différentes, lorsqu'il en existe plusieurs dans une commune, devraient être dissous et fusionnés en un syndicat unique.

Cependant, M. Adrien Toussaint, Vice-Président de l'Union des Syndicats Agricoles, fait remarquer que, « si
« un seul syndicat est corporatif, la loi ne lui donne pas
« le monopole du nom de syndicat, ce qui est peut-être
« regrettable et ne prohibe pas les autres syndicats, même
« s'ils n'existent pas encore. Ceux-ci conserveront leur
« caractère propre, pourront même constituer des unions
« et resteront régis par la loi du 25 février 1927 (Code du

« Travail). Ils n'auront pas, toutefois, le caractère corporatif, c'est-à-dire qu'ils n'auront pas, comme des syndicats corporatifs, le droit d'intervenir au sein de l'Union Corporative régionale, ni celui d'établir des règlements applicables à tous les membres de la profession. Ces entités juridiques à pouvoirs restreints avaient été aussi conservées par le fascisme italien lorsque ce dernier établit un droit corporatif ».

Cependant, l'unification apparaît comme nécessaire ; la diversité naît, en général, de questions personnelles, elle est, de ce fait, nuisible à l'intérêt bien compris de la profession. Le syndicat pourra avoir autant de sections spécialisées que d'activités différentes, si cette spécialisation paraît utile, mais il devrait, à notre avis, être unique.

Il devrait de même être obligatoire, bien qu'en fait, en raison de certaines prescriptions d'ordre social ou économique, seuls, quelques membres de la profession en nombre infime pourront échapper à l'emprise syndicale.

Il semble toutefois que certaines puissantes organisations agricoles, comme l'Union des Syndicats de Bretagne, ou l'Union des Syndicats du Sud-Est, doivent être à la base de l'organisation syndicale, de même que la Confédération Nationale des producteurs de fruits et légumes est à la base du groupement spécialisé de cette branche.

Le texte de la loi qui est assez explicite en ce qui concerne les unions corporatives régionales ou départementales est plus laconique en ce qui concerne le syndicat.

La loi précise que toutes les institutions agricoles d'ordre économique et social font également partie de l'organisation corporative paysanne, notamment, les caisses de cré-

dit, les caisses d'assurances mutuelles et les coopératives de toutes natures, spécialement d'achat et de vente.

Les Chambres départementales d'agriculture seront supprimées dès que l'organisation régionale aura été constituée et l'assemblée permanente des Présidents des Chambres d'Agriculture l'est immédiatement.

En dehors de ces suppressions, que beaucoup considèrent comme regrettables vu le rôle important que les Chambres d'Agriculture, et surtout celle des Présidents, ont joué et du travail qu'elles ont fourni, on peut être assuré que la Commission chargée de la réalisation et de la transition, qui est composée d'hommes dont la compétence en matière agricole est incontestable, saura faire appel aux institutions existantes en les intégrant dans l'organisation nouvelle, et en leur appliquant judicieusement le principe d'obligation et d'autorité qui seul peut tempérer et canaliser les manifestations d'un individualisme souvent excessif.

Rapports des organisations commerciales nouvelles avec les organisations syndicales existantes

La nature juridique des organisations nouvelles a déjà été étudiée en ce qui concerne spécialement l'alimentation. Il existe, comme il a été vu précédemment, un Comité d'Organisation des Commerces de l'Alimentation créé par l'arrêté du 30 janvier 1942, pris en conformité du décret du 4 mai 1941 portant création du Comité Général d'Organisation du Commerce.

En ce qui concerne les fruits et légumes, le comité particulier des commerces de gros des fruits et légumes frais

et des fruits secs n'a pas encore été institué par un arrêté du Secrétaire d'Etat au Ravitaillement, ce qui paralyse pour le moment tout le travail d'organisation de la profession.

Contrairement au désir exprimé à maintes reprises par la Confédération Nationale des Commerces et des Industries de l'Alimentation, les industries et les commerces de l'alimentation ont été séparés et, à l'heure actuelle, la presque totalité des professions industrielles est dotée d'un Comité d'Organisation ; sous peu, toutes les industries alimentaires auront leur comité.

De ce fait, les industries de transformation, conserves, confitureries, pulpes et jus de fruits qui se trouvaient réunies dans le Bureau National avec la production et la répartition, se trouvent séparées de l'organisation de la profession des commerces des fruits et légumes. Elles dépendent cependant du Comité Central de Ravitaillement des fruits et légumes pour les attributions de la matière première qu'elles ont à travailler.

Il y a là un manque de coordination regrettable, mais comme le laisse prévoir le rapport annuel de la Confédération Nationale des Commerces et Industries de l'Alimentation, « Il n'est pas exclu, bien qu'aucun projet ne soit encore au point, que le gouvernement revienne à l'idée primitive de la Confédération, en procédant à la création d'un Comité de Coordination des Comités industriels et commerciaux de l'alimentation ». Comité dont on aurait peut-être pu faire l'économie, si on avait voulu s'inspirer des suggestions de ceux qui vivent cet ensemble de questions depuis de nombreuses années.

On trouve dans ce même rapport des indications inté-

ressantes sur les relations souhaitables entre les nouvelles organisations et les anciens organismes existants lorsqu'il dit :

« S'il nous est permis d'exprimer des vœux quant à
 « leur fonctionnement (en parlant des Comités d'Organi-
 « sation), nous souhaiterons, d'une part, qu'ils n'édicte-
 « pas une réglementation fermant la profession, à l'image
 « des anciennes corporations à leur période de décadence ;
 « qu'ils demeurent, d'autre part, des organes de comman-
 « dement et d'orientation de l'activité économique, lais-
 « sant aux organisations syndicales, sur lesquelles ils
 « s'appuieront, un rôle de représentation des ressortis-
 « sants et d'exécution, sous leur contrôle, des décisions
 « adoptées. Il serait, à notre avis, regrettable que sous le
 « prétexte d'éviter toute dualité d'organisme, toute con-
 « fusion de compétences et une double cotisation, les or-
 « ganisations syndicales fussent mises en sommeil ou
 « supprimées dans les professions pourvues d'un Comité
 « d'Organisation. Il s'agit simplement de faire un partage
 « du travail entre le Comité d'Organisation et la Chambre
 « Syndicale existant dans la profession considérée ; les
 « entreprises paieront au Comité d'Organisation et à la
 « Chambre Syndicale une cotisation proportionnée au
 « coût des tâches assumées par chacun de ces organismes.
 « Le Comité d'Organisation ne doit pas remplacer l'or-
 « ganisation syndicale, ce serait à notre avis une grave
 « erreur, d'autant que les syndicats sont maintenus par
 « la Charte du Travail et que les syndicats patronaux ne
 « pourront garder l'ampleur souhaitable que si, à côté des
 « questions sociales, ils ont dans leur compétence, ne

« serait-ce qu'à titre consultatif, des attributions d'ordre « économique... ».

Il est difficile de prévoir quelque chose dans le domaine des fruits et légumes où le comité particulier n'est même pas encore créé. Il est à présumer que l'organisation de la profession s'appuiera sur les diverses organisations syndicales que nous avons précédemment énumérées et dont il suffira d'assurer la cohésion : là comme ailleurs, la nécessité de l'unification, c'est-à-dire de l'ordre, s'impose.

Malgré les difficultés de cette organisation, en raison du caractère de périssabilité des denrées auxquelles elle s'adresse, sa réalisation ne paraît pas impossible, l'expérience corporative faite dans le domaine de l'organisation des pêches maritimes et qui remonte au décret-loi du 24 mai 1938 peut fournir d'utiles suggestions.

Devant l'effondrement de la société capitaliste, ne rêvons pas à une planification intégrale qui serait retomber dans une erreur pire sans doute que la première ; ne copions ni le corporatisme italien, ni la communauté d'entreprise du national-socialisme ; sachons prendre dans ces deux systèmes ce qui peut s'adapter à notre tempérament et si nous jetons un regard en arrière sur les anciennes corporations, inapplicables dans l'économie moderne, retenons cependant leur principe et leur idéal qui résidait dans la recherche du bien commun.

CONCLUSIONS

L'étude des divers modes de ventes aux Halles de Paris, l'examen des réglementations nouvelles qui modifient l'économie générale sont terminés. Certains détails ont été volontairement omis. Ils auraient entraîné à de longues digressions qui auraient encore allongé un texte rendu souvent fastidieux par des développements se rapportant uniquement à la technique du métier et par de nombreuses citations de lois, d'arrêtés ou de décrets.

Dans la situation actuelle, on arrive à la conclusion suivante : la nouvelle réglementation transforme les vendeurs des Halles en de simples répartiteurs du Secrétariat d'Etat au Ravitaillement ; leur initiative commerciale a disparu et leur activité se borne à vendre à un cours tarifié, à des clients qu'ils n'ont même pas la peine de prospector, une marchandise qu'ils n'ont pas cherchée et qui est mise à leur disposition.

On ne peut rester sur cette simple constatation et il faut rechercher quels seront, demain, les nouveaux modes de vente aux Halles.

De nombreux points d'interrogation se posent, il faudra leur donner une réponse si l'on veut obtenir une solution technique acceptable.

Sous quel régime économique serons-nous lorsque la

paix aura mis un terme à l'état de guerre dans lequel nous vivons ?

Retrouverons-nous une économie libérale ?

Verrons-nous au contraire une économie dirigée où toute liberté et toute initiative seront supprimées ?

Dans le discours qu'il a prononcé à l'occasion du Premier Janvier, le Maréchal Pétain, Chef de l'Etat Français a dit :

« La Révolution Nationale n'est pas encore passée du
« domaine des principes dans celui des faits.

« Mais pour être nationale, notre révolution doit être
« d'abord sociale.

« Je ne veux pour mon pays, ni du marxisme, ni du
« capitalisme libéral.

« L'ordre qui doit s'y instaurer ne saurait être qu'un
« ordre sévère, exigeant de tous les mêmes disciplines,
« fondé sur la prééminence du travail, la hiérarchie des
« valeurs, le sens des responsabilités, le respect de la
« justice, la confiance mutuelle au sein de la profession.

« Seul, l'appui total donné à son action par les masses
« ouvrières et paysannes dotées aujourd'hui, les unes de
« leur charte, les autres de leur corporation, assurera la
« victoire de cet ordre nouveau. »

Comment se manifestera pratiquement cet ordre nouveau ?

L'article premier de la loi sur les corporations sera-t-il ainsi rédigé :

« La loi du 14-17 juin 1791 sur la liberté de l'industrie
« et du commerce est abrogée.

« Nul ne peut s'établir commerçant s'il n'a pas été
« admis dans la corporation chargée de l'organisation du

« commerce qu'il veut entreprendre, et s'il n'a pas obtenu
« du Ministre de la Production Nationale l'autorisation de
« s'établir. Un arrêté d'application fixera les conditions
« à remplir pour pouvoir être admis dans la corporation »?

En ce qui concerne spécialement le marché parisien, les Halles de Paris resteront-elles, même agrandies, sur leur emplacement actuel ? Auquel cas, tout règlement pratique est impossible à appliquer et la révision de la réglementation actuelle s'impose pour la mettre d'accord avec la situation réelle.

Verrons-nous, au contraire, l'intérêt général ayant triomphé de la coalition des intérêts particuliers, les Halles transformées en marché-gare, installées sur un vaste terrain d'une cinquantaine d'hectares, pourvues de tous les perfectionnements modernes : pavillons, abris, frigorifiques, voies d'accès pour trains entiers et pour camions, mais entièrement clos, pour permettre d'exercer, à l'intérieur de cette enceinte, un contrôle et une surveillance qui justifieront peut-être une nouvelle réglementation d'un marché officiel ?

On se rend compte de la complexité du problème, et la réponse aux questions posées ne peut dépendre des préférences libérales ou autarciques de l'auteur chargé de les concrétiser.

En examinant la situation en toute objectivité, il ne semble pas possible de revenir à l'économie libérale d'antan. Beaucoup de commerçants pensent que toute l'organisation actuelle n'est que provisoire et qu'une fois la paix revenue et la situation rétablie, les conditions d'une économie libérale, la libre concurrence et l'initiative personnelle seront, comme auparavant, mises au premier plan.

C'est une des raisons majeures pour lesquelles la plupart d'entre eux n'apportent à l'ordre nouveau qu'une aide conditionnelle, et en tout cas, inefficace.

Ne commettent-ils pas une grave erreur ?

Le Gouvernement actuel, comme il est rappelé plus haut, a manifesté clairement sa ferme intention de modifier l'ordre ancien ; même si ce gouvernement venait à être remplacé, la force des événements est telle, qu'on ne pourrait espérer rétablir une situation antérieure qui semble condamnée.

Ainsi que l'a écrit l'économiste allemand, Werner Sombart : « Il ne s'agit point du tout de savoir si oui ou non nous voulons conserver l'ancienne économie mondiale puisque celle-ci, d'elle-même, est allée à sa ruine, et que suivant toutes probabilités, elle ne pourra pas renaître ».

Déjà, avant la guerre, tous les commerçants honnêtes souhaitaient une organisation professionnelle suffisamment autoritaire pour supprimer la concurrence déloyale qui les empêchait de travailler.

Qu'est-ce exactement que l'économie dirigée dont les récentes instructions ministérielles ne sont qu'une expression ?

Est-elle seulement une économie de guerre, ou peut-elle être appliquée dans une longue période de paix ? C'est tout le nœud de la discussion ; les nouveaux modes de vente du commerce des fruits et légumes en général et des Halles de Paris en particulier, dépendront de la réponse donnée à cette question.

Des personnalités éminentes ont défendu les deux hypothèses avec des arguments souvent aussi probants pour

l'une que pour l'autre. Il paraît utile, pour éclairer la question, de les résumer brièvement.

Les protagonistes de l'économie dirigée sont particulièrement les puissances de l'Axe. D'autres nations vivent également sous un régime d'économie totalitaire, comme la Russie ; d'autres comme l'Espagne, le Portugal, ont renoncé à l'économie libérale.

En Allemagne et en Italie, les avis ne sont pas unanimes.

Dans sa brochure « *Défense et illustration du commerce organisé* », M. Paul Maquenne se demande si, par son automatisme, l'économie dirigée ne cristalliserait pas le progrès, si elle ne risquerait pas aussi de le faire reculer.

Il dit :

« D'Allemagne nous vient, à ce propos, un avertissement. Un avertissement qui s'impose à notre attention, parce qu'il émane d'hommes expérimentés, du métier, occupant une place importante dans l'économie nationale socialiste et parce qu'il nous vient d'un grand pays qui poursuit avec application, depuis tantôt huit années, l'expérience où nous débutons.

« Nous lisons, en effet, dans le « *Deutsche Bergwerks Zeitung* » que le Bourgmestre de Hambourg, M. Krogmann d'une part, et MM. Erwin Junghans, Président de section de l'organisation industrielle du Reich et Wilhelm Zangen, chef de cette même organisation d'autre part, ont successivement dénoncé le danger inhérent à cette circonstance, que des hommes, à la barre de l'appareil de répartition étatique, sont tentés de prendre pour normal l'état de choses actuel et exprimé leur crainte qu'une organisation d'une rigidité mortelle ne se substitue aux rapports de concurrence qui caracté-

« risent la vie habituelle des affaires, et que finalement, le
 « grand négoce, notamment le commerce d'exportation
 « ne s'avèrent inférieurs à leur mission lorsque la paix
 « sera rétablie ».

M. Zangen a rappelé d'une façon que, pour sa part, M. Maquenne juge fort opportune : « les deux aspects fonda-
 « mentaux de la fonction patronale. D'une part, trouver
 « des débouchés, et d'autre part, provoquer sans cesse de
 « nouveaux progrès techniques, pour pouvoir fabriquer à
 « meilleur marché des articles d'une qualité supérieure ».

M. Maquenne précise :

« La lutte pour la conquête des marchés, nécessité de
 « demain comme d'hier, exigera chez celui qui devra la
 « mener, des qualités qui ne sont pas toujours l'apanage
 « des jeunes gens d'aujourd'hui, trop enclins sans doute
 « à s'abandonner, à la suite de quelques aînés, aux mains
 « de l'Etat providence, ignorant ce que c'est que de trou-
 « ver des commandes pour assurer la marche d'une usine.

« Sans doute, l'Etat y pourvoit-il aussi longtemps que la
 « guerre dure, mais après ?..... Après, il en sera autre-
 « ment. Le tort de la jeunesse, et M. Zangen l'a marqué
 « avec force pour ce qui regarde celle de son pays, est
 « d'imaginer que les conditions du temps des hostilités se
 « perpétueront indéfiniment et de confondre, ce faisant,
 « *économie dirigée avec économie de guerre.*

Les observations et les avertissements des dirigeants de l'économie allemande, dit M. Maquenne, nous invitent
 « à ne pas nous faire d'illusions sur la signification et la
 « portée de l'économie dirigée qui ne saurait être exclu-
 « sive, ni d'initiative, ni d'efforts personnels ».

Cette opinion dont l'autorité est indiscutable, ne reflète-

t-elle pas l'opinion du gros négoce d'exportation de Hambourg, gêné dans ses échanges internationaux par la nouvelle organisation économique du Reich, et qui ne trouve comme solution que le retour à la situation antérieure ?

Par contre, M. Werner Sombart dans le « *Socialisme allemand* », examine ce qu'à fait, jusqu'à ce jour, le national socialisme et ce qu'il pourrait faire encore.

Concevant cet ordre nouveau « comme une organisation « générale *totale* de la vie, qui ne se limite pas à un domaine, celui de l'économie, mais qui s'étend à tous les aspects de la civilisation », il en arrive à une organisation raisonnable de la consommation générale par l'Etat, qui dispose, comme principal moyen d'action, de la réglementation de la production.

Il précise que l'économie « *planifiée* », comme il la dénomme, ne s'oppose pas nécessairement et simplement à l'économie privée libre, mais qu'elle s'oppose à une économie chaotique désordonnée, sans plan et sans intelligence.

Dans l'économie capitaliste libérale, le contraste est frappant entre la planification qui règne dans les économies individuelles et l'absence de plan d'une économie générale. Ce manque de plan général est la cause du principe de libre concurrence qui se présente sous trois aspects :

— la concurrence matérielle, qui consiste à fournir au meilleur prix les meilleures marchandises et les meilleurs services ;

— la concurrence suggestive, bâtie sur la publicité, pour engager la clientèle à acheter tel produit de préférence à un autre ;

— la concurrence destructive dont le seul but est d'évincer le concurrent, par n'importe quel moyen.

Les deux dernières formes qui ne sont que des éléments de désordre doivent être radicalement supprimées.

La première, la concurrence matérielle, ne doit pas être exclue des cadres d'une économie dirigée, mais incorporée dans le plan général.

Quant au caractère indispensable et bienfaisant de l'initiative personnelle, Wernert Sombart estime :

« Que la meilleur façon de faire profiter une collectivité
« des bienfaits de l'initiative privée, c'est de l'étendre au
« plus grand nombre possible de personnes et de limiter
« au possible son champ d'action dans chaque cas parti-
« culier. Du point de vue d'une économie dirigée, nous
« pouvons abandonner à l'initiative privée d'un artisan et
« d'un petit fabricant de tissus, le soin de choisir ce qu'ils
« veulent produire. Mais nous ne pouvons considérer d'un
« œil calme la manière dont les animateurs de grand
« style comme Kreuger, Ford ou Morgan, jettent, par leur
« *initiative personnelle*, le désordre dans le monde entier ».

Le cadre des libertés dans lequel peut agir l'initiative se trouve réduit à :

— la liberté du choix du but, qui consiste surtout à pouvoir choisir une branche d'économie ;

— la liberté du choix des moyens, qui permet d'organiser à son gré son entreprise.

Au cours de l'ère économique, cette liberté a été de plus en plus limitée, dans la mesure où l'entreprise grandissait, par l'intervention de l'Etat, qui a réduit la libre initiative du patron et par l'entreprise elle-même, qui, en grandissant, était obligée de remplacer, et la libre initiative, et

l'arbitraire, par une organisation systématique poussée dans diverses directions.

« La dimension des entreprises influe toutefois sur les
« possibilités d'action de l'initiative libre, ainsi que sur le
« choix des buts et des moyens, cela d'autant plus que
« par suite de la concentration progressive, le nombre des
« personnes qui peuvent déployer une libre initiative di-
« minue considérablement.

« On pourrait donc dire : plus la concentration est pous-
« sée, moins grande est la libre initiative. Mais, dans la
« mesure où se réduit le nombre des sujets économiques
« à libre décision, augmentent la puissance relative des
« chefs d'entreprise, l'étendue et la persistance de leur
« action. De là aussi, le danger de la libre initiative pour
« la collectivité.

« On voit à quel point la formule *libre initiative* est vide
« et combien elle dit peu de choses, si l'on n'établit pas
« exactement quels sont ceux qui en disposent, dans quel
« sens et dans quelle mesure elle doit d'exercer ».

La notion de plan dans l'ordre général conduit nécessairement au principe du Führer, de la direction unique de l'Etat.

L'Etat doit avoir le droit de réglementer la production agricole et industrielle, le droit de mettre un terme à l'activité des entreprises qui, pour une raison quelconque, se sont révélées inutiles.

L'économie libérale capitaliste peut s'imposer à elle-même des limitations par les cartels auxquels revient la tâche d'établir les relations rationnelles entre la production et la consommation, et de réglementer les prix sur lesquels devra se baser l'activité de telle ou telle branche

de l'activité économique. Les trust et les cartels devront cesser de faire uniquement une politique de profit, mais devront plutôt mettre au service de la collectivité, un ensemble capitaliste de corporations.

Les opinions sur le fascisme italien sont aussi diverses. Emile Schreiber, dans son livre intitulé *Rome après Moscou* déclare :

« Le système des corporations a déjà rendu, selon les uns, de grands services en unifiant l'organisation économique du régime, selon les autres, il n'a pas apporté à l'économie italienne le grand souffle nouveau que l'on attendait pour lui permettre de réagir plus efficacement que celle d'autres pays capitalistes devant la dépression engendrée par la crise ».

Henry Laufenburger fait, dans la Revue Politique et Parlementaire, un rapprochement entre les systèmes économiques soviétique et national socialiste.

En Russie, l'Etat s'est emparé de tous les secteurs : la production agricole est collective, la production industrielle étatique, l'épargne n'est plus libre.

En Allemagne, la production agricole et industrielle est simplement contrôlée. Si l'épargne s'effectue librement, les revenus sont cependant dirigés vers le programme économique de l'Etat par des réemplois obligatoires. La consommation est contrôlée et réglementée.

On voit que dans tous les Etats totalitaires, l'économie dirigée a fonctionné pendant la paix comme régime définitif parce que les circonstances ne leur permettaient pas d'en pratiquer une autre.

L'Amérique elle-même n'a pas échappé à la contagion. Elle a été amenée à prendre des mesures absolument ana-

logues à celles des Etats totalitaires, dans le but de résorber le chômage et de diminuer la crise qui sévissait aux Etats-Unis. L'Etat a étendu son autorité dans tous les domaines, en obligeant l'industriel à fournir les renseignements les plus précis sur son activité, qui n'était maintenue qu'avec un permis délivré par le département du commerce et valable pendant deux ans seulement.

Les entreprises sont soumises aux « *Codes de loyale concurrence* » qu'elles élaborent elles-mêmes, en collaboration et sous le contrôle de la N.R.A.

L'ensemble de ces réglementations a été complété par une série de dispositions financières influant sur le cours du dollar. Les résultats de ce que l'on appelle « *l'Expérience Roosevelt* » n'ont pas été concluants.

On a reproché au Président des Etats-Unis d'avoir violé les lois économiques en instaurant une économie dirigée qui en trouble le jeu naturel, et de « *se placer dans l'arbitraire en prétendant conduire les hommes comme des mécaniques* ».

Que conclure de ce rapide passage en revue des différentes thèses économiques ? Malgré la sévérité de certains jugements portés sur l'économie dirigée, on est obligé de reconnaître que tous les pays ont été forcés de l'expérimenter, ou du moins de faire intervenir l'Etat, (ce qui en est la première manifestation) dans les affaires particulières.

La preuve est donc établie que l'ancienne économie libérale a fait son temps et que le retour au libéralisme ne paraît pas pouvoir être envisagé ; aussi bien est-il impossible de « rétablir les conditions essentielles qui ont assuré son bon fonctionnement dans le passé et dont les plus

« importantes sont : la libre concurrence, la liberté des
« échanges commerciaux extérieurs, plus ou moins miti-
« gée par une protection douanière modérée ».

Toutes conditions qui sont en contradiction avec la poli-
tique économique suivie depuis plus de vingt ans : concen-
tration des entreprises, politique douanière de protection
à outrance, recours constant des particuliers à l'Etat pour
maintenir leur standard de vie.

« Sur les marchés des produits agricoles, l'intervention
« de l'Etat est devenue fréquente, tant en raison des modi-
« fications profondes des conditions de la production agri-
« cole qui ont eu lieu depuis la guerre, que surtout grâce à
« l'influence politique que possèdent, dans les régimes
« démocratiques, les masses de petits cultivateurs. Cette
« intervention a généralement tendu au maintien du ni-
« veau des prix de vente et à la conservation des débou-
« chés de la production nationale ».

C'est donc la mentalité de tous ceux qui ont recours à
l'Etat providence qu'il faudrait changer, pour revenir à
un système d'économie libérale.

Doit-on alors adopter l'économie socialiste qui est en
fait celle de tous les Etats autoritaires et notamment de la
Russie ? Fusion totale de l'économie dans la vie de l'Etat,
mainmise de l'Etat sur tous les moyens de production,
mais aussi, sur le principal agent de la production,
l'homme lui-même, dont la liberté est inévitablement
supprimée.

Une autre solution vient à l'esprit : celle d'un régime
d'ordre, d'une organisation économique conforme à une
tendance profonde de l'évolution actuelle, et qui corres-
pond déjà en partie à la réalité des faits.

« Le régime d'organisation économique permet de départager les domaines respectifs de l'action individuelle et de l'action collective en matière économique, et de réaliser ainsi une fonction logique et féconde entre l'individu et la collectivité ».

Il permet de sauvegarder les intérêts légitimes de toutes les branches de l'économie nationale et de toutes les catégories d'intéressés par une forte organisation corporative de chaque branche de production, notamment par une réforme organique profonde, qui rendrait l'orientation de la production agricole plus conforme à l'évolution actuelle et concilierait ses intérêts avec ceux de l'économie nationale.

Le bouleversement de l'économie de notre pays, où les échanges sont rendus de plus en plus difficiles par suite des transports raréfiés et d'une ligne de démarcation qui les retarde ; une production agricole diminuée par le manque d'engrais, qui doit satisfaire aux prélèvements prévus par les conditions de l'armistice, et à une consommation de fruits et légumes triplée par suite du manque d'autres produits de remplacement, ont obligé le gouvernement à s'occuper de l'organisation économique, à prendre des mesures de taxation et de répartition pour permettre un équitable partage des ressources diminuées.

Quand l'abondance reviendra, les moyens de la répartir feront encore longtemps défaut et l'Etat devra nécessairement continuer à intervenir.

Dans le domaine des fruits et légumes, étant donné le caractère de périssabilité des denrées, tout retard, toute erreur dans leur répartition causent des pertes considé-

rables, que les spécialistes les plus avisés ne peuvent éviter.

L'ingérence de l'Administration et les lenteurs qu'elle entraîne forcément, ne peuvent qu'aggraver le mal. Tous les milieux compétents de la production et du commerce se sont élevés contre la taxation des fruits et légumes et contre leur répartition par l'Administration, mais ils ont reconnu aussi, devant l'exposé dramatique de la situation, qu'il était impossible de laisser la liberté complète, soit aux producteurs, soit aux commerçants.

Quelle solution trouver à ce dilemme ?

La seule qui nous semble pratique et possible, malgré la lenteur forcée de son exécution, est l'organisation de la profession.

Tout d'abord, organisation de la profession agricole, qui semble en bonne voie avec la réalisation de la corporation paysanne.

Celle-ci devra être dotée de moyens puissants pour pouvoir orienter l'agriculture vers les produits nécessaires à la consommation, supprimer les cultures superflues, les remplacer par d'autres plus utiles qui pourront être largement augmentées ; maintenir une production de qualité, standardiser la production courante pour en faciliter la répartition.

Le cultivateur, si jaloux de son indépendance et si fier de ses produits, qu'il considère toujours comme les meilleurs, saura se plier à toutes les disciplines si on lui en explique les raisons et le pourquoi.

On l'a bien vu dans le Midi, avec le développement considérable des coopératives vinicoles qui traitent la vendange selon les procédés les plus modernes de la vinifi-

cation et où tous les propriétaires apportent leur récolte qu'ils conservaient jalousement autrefois, pour faire souvent un vin piqué et de mauvaise conservation.

Ce qui s'est passé dans le domaine vinicole se produira sans doute aussi dans le domaine des fruits et légumes : le groupe spécialisé pourra faire un inventaire exact de la production ; il devra organiser la question de statistique de manière à pouvoir donner, dans le plus bref délai possible, un état des ressources de tel ou tel produit avec toute l'exactitude désirable.

Ces statistiques et ces inventaires des ressources sont absolument indispensables pour assurer la collecte des produits et leur répartition. Leur manque total parfois et leur inexactitude toujours, sont une des principales causes du désordre actuel.

Le commerce doit être chargé de la collecte et de la répartition des fruits et légumes. Pour remplir ce rôle, il doit être pourvu d'une organisation puissante dont les grandes lignes ont déjà été examinées.

On ne saurait trop insister sur le point suivant : si le commerce libre ne veut pas s'organiser volontairement, si, devant cette carence, ses dirigeants ne l'organisent pas d'autorité, il est sans doute destiné à disparaître, ou pour le moins, à être profondément modifié. Les groupements d'achats nationaux, régionaux et départementaux, sont tout prêts à remplacer les commerçants défaillants et les coopératives compléteront le cycle de cette organisation nouvelle.

Werner Sombart a prévu ce mouvement dans l'économie dirigée lorsqu'il a dit : « l'échange des marchandises « pourra avantageusement être confié, et dans une mesure

« croissante, à l'organisation coopérative. D'ailleurs, sous
 « toutes leurs formes, les coopératives sont appelées à
 « jouer un grand rôle dans l'économie de l'avenir. Elles
 « rendront des services signalés au paysan, à l'artisan et
 « au consommateur courant. Il convient de conserver leurs
 « formes traditionnelles et de les développer méthodique-
 « ment ».

C'est à l'organisation professionnelle qu'il appartiendra de prescrire la réglementation sur laquelle, il faut le dire, les techniciens eux-mêmes ne sont pas d'accord étant donné la diversité des produits.

Comme l'a prévu l'instruction relative à l'exécution du ravitaillement des fruits et légumes, ces produits devront être divisés en deux grandes catégories :

- 1°) les légumes et fruits de courte conservation,
- 2°) les légumes et fruits non périssables.

Dans chacune des catégories, une classification en :

- fruits courants et fruits de luxe,
- légumes de grande production, légumes de primeurs.

Pour la première catégorie, aucune taxation ne paraît possible. Celle qui est appliquée actuellement a comme résultat, soit le vide presque complet des marchés officiels, soit sur ces mêmes marchés, des augmentations clandestines ou « dessous de table » impossibles à contrôler pratiquement.

Si cependant il est nécessaire de mettre un frein à une hausse exagérée, la seule taxation possible paraît l'être au stade du détaillant, avec liberté pour les intermédiaires entre la production et le détail.

Cette taxation présente les avantages suivants : le contrôle est beaucoup plus facile puisqu'il s'exerce seulement

à l'arrivée ; les contrôleurs des prix n'auront pas besoin de suivre les denrées périssables dans leurs passages à travers les magasins des divers stades de la répartition, cette forme de contrôle, malgré le titre de transport, s'avérant particulièrement difficile.

Le détaillant, sachant qu'il ne peut pas vendre au-dessus d'un certain prix et qu'il doit conserver pour lui une marge rationnelle, paiera au grossiste destinataire un prix normal, en rapport avec celui du détail. La surveillance très stricte de la vente au consommateur permettra de savoir si le détaillant a surpayé ou non sa marchandise.

Cette manière de procéder présente par contre l'inconvénient suivant : les intermédiaires, pour se procurer de la marchandise à la production, n'hésiteront pas à réduire leur marge apparente au strict minimum, quitte à se rattraper par tous les moyens déloyaux à proscrire : il appartiendra à l'organisation de la profession d'édicter des mesures de contrôle très sévères, dont les sanctions seront impitoyables.

Les représentants de la production ont toujours été partisans, dans le cas d'une taxation nécessaire pour des raisons de politique générale, d'une taxe à la production, afin que le cultivateur obtienne une juste rémunération de ses efforts. Hantés par la surproduction, ils avaient la crainte que le commerce, abusant de cette situation d'abondance, n'offre à la production qu'un prix insuffisant.

Avec la pénurie, c'est le contraire qui se produit.

En tout état de cause, le paysan est maître de sa récolte et il est préférable de lui en laisser la libre disposition, car la taxation à la production crée le *marché noir* dès le départ de la marchandise.

Malgré cette liberté, le cultivateur ne pourra pas conserver par devers lui une denrée périssable, et si la répartition est nécessaire, elle pourra être appliquée au stade du départ des lieux de production.

Pour les fruits et légumes non périssables, le système de taxation et de marges actuellement en vigueur pourrait être maintenu, de l'avis même des spécialistes en noix par exemple. Il est bien entendu que tous les fruits de luxe, tous les légumes primeurs forcés en serre ou sous couches, ne seront soumis, ni à la répartition, ni à la taxation. Malgré l'état de pénurie actuelle, cette production est à encourager. C'est elle qui a fait en grande partie la réputation de nos produits à l'étranger.

Dans une profession organisée, cette dérogation aux taxations ne pourra donner lieu à des abus, car, seuls, seront autorisés à vendre la production de luxe, ceux dont c'était la spécialité.

Que deviennent avec la taxation, la répartition et l'organisation de la profession, les vendeurs du marché de Paris ?

Tant que les Halles resteront sur les emplacements actuels, de même que l'on n'a pas établi une clôture entre le marché annexe et le carreau, il sera impossible d'établir une séparation matérielle entre le marché officiel et le marché libre. Les pavillons des Halles, et à fortiori, le carreau, sont ouverts à tout venant.

Pour pouvoir contrôler un marché, il faut une enceinte fermée. L'enchevêtrement actuel des vendeurs rend le contrôle du marché officiel aussi impossible qu'illusoire. Ce qui est permis sur le trottoir et dans les magasins ne

peut être défendu sur la chaussée, c'est-à-dire sur le carreau.

Dans le domaine des fruits et primeurs, la loi du 11 juin 1896 ne répond plus à l'état actuel des choses. Elle n'a pu subsister que grâce à la faiblesse de l'Administration qui a sanctionné les irrégularités qu'elle estimait elle-même indispensables. Les mandataires ne se cramponnent à ce drapeau que pour défendre la valeur de leurs charges qui, à l'origine, ont été données gratuitement, mais qui, à l'heure actuelle, se payent très cher.

Le même cas s'est présenté lors du vote de la loi de 1878 ouvrant l'accès du factorat à tous et malgré leurs protestations, les anciens facteurs ont été obligés de subir la baisse de la valeur de leurs charges.

Les expéditeurs avaient plébiscité la catégorie de vendeurs qu'ils préféraient en donnant au marché libre une ampleur considérable. La taxation a donné le coup de grâce au marché officiel. Du moment qu'il y a taxation, il n'y a plus de cours officiel, et ceux qui sont chargés de l'établir n'ont plus de raison d'être. Ils deviendront des vendeurs ordinaires, des commerçants comme les autres, classés dans l'organisation professionnelle suivant la catégories de fruits et légumes qu'ils vendent, et n'auront plus besoin de subterfuges pour exercer leur métier.

Inutile de faire une différence entre approvisionneurs et commissionnaires qui tous reçoivent des marchandises qu'ils ont achetées, où qui leur ont été remises pour la vente. Les approvisionneurs pourront vendre aussi bien ferme qu'à la commission, la taxation leur ayant du reste, pour ainsi dire, imposé ce dernier mode de vente puisque les règlements qui l'ont équitablement maintenu ont per-

mis au producteur de prendre l'intermédiaire et le mode de vente de son choix.

Il pourrait être néanmoins prévu une augmentation des frais d'emplacement pour l'égalisation des charges, mais tous ces détails doivent être réglés dans le statut de la profession.

Ainsi sera réalisé en droit, une unification de tous les vendeurs des Halles qui existe depuis longtemps en fait.

Elle mettra fin à cette querelle des approvisionneurs, des mandataires et des commissionnaires, qui revient sur le tapis à chacune des réunions de ces trois organismes. Les commerçants qui les composent comprendront-ils enfin que le temps des querelles byzantines est passé, que les intérêts particuliers doivent s'intégrer dans ceux de la collectivité ?

L'union seule qui fait la force, et qu'ils auront pratiquée trop tard, ne les sauvera peut-être pas de la disparition.

Cette unification aura entre autres résultats, la légalisation, en ce qui concerne les mandataires, de la situation des représentants-vendeurs.

L'activité des autres catégories de vendeurs : répartiteurs, terrassiers, courtiers, s'avère incomptable avec un régime où la répartition est organisée et la profession ne pourra conserver des intermédiaires dont l'utilité n'est plus reconnue.

Quels seront les résultats de cette économie dirigée par la profession sous le contrôle de l'Administration ? Comme nous l'avons vu en étudiant l'organisation de la profession, elle vaudra ce que vaudra cette organisation elle-même.

Le commerce des fruits et primeurs, sur le marché de Paris comme sur tous les autres marchés, ne pourra sub-

sister que si l'ordre remplace la confusion qui régnait jusqu'ici en maîtresse. L'ordre obligatoire, maintenu grâce à une sélection rigoureuse et à des sanctions impitoyables, pourra seul rétablir la moralité commerciale dont l'abaissement progressif conduit le commerce à sa ruine.

Au commerçant de choisir, entre une économie dirigée par la profession organisée, sous le contrôle de l'Etat, ou une économie collective aux mains de l'Administration, économie dont il sera peut-être exclu comme rouage inutile et remplacé par une puissante organisation coopérative.

VU :

Le Président de la thèse,

ACHILLE MESTRE.

VU :

Le Doyen,

G. RIPERT.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :

Le Recteur de l'Académie de Paris,

GILBERT GIDEL.

BIBLIOGRAPHIE

- Paul ALPERT. — *L'Economie organisée*. Paris, N. R. F. 1933.
- V. BALTARD ET F. CALLET. — *Halles Centrales de Paris*. Paris Ducher et C^{ie}, 1873.
- A. BETOLAUD, F. ROUSSE ET J. NICOLET. — *Le Factorat privilégié et les décrets des 23-26 janvier 1878*.
» *Consultation juridique*. Paris, Pougin 1878.
- Léon BIOLLAY. — *Les Anciennes Halles de Paris*. Paris, Gouverneur 1877.
- Léon BIOLLAY. — *Origine et Transformations du Factorat dans le Marché de Paris*. Paris, Berger-Levrault 1880.
- BULLETIN DES FRUITS ET PRIMEURS. — *Halles Centrales 1939*. Numéro août 1939.
- BULLETIN MENSUEL. — *Ostréiculture. — Cultures marines*. Paris, 17, rue Monsigny — Octobre 1941.
- François CHAPPELLU. — *Les Expériences françaises d'organisation professionnelle*. Lyon, A. Rey, 1941.
- André COLLIEZ. — *Le Transfert des Halles*. Revue de Paris, 1934.
- Emile COREIL. — *Un Marché National des Denrées Alimentaires*. Paris, Imprimerie des Marchés de France.
- Albert CROQUEZ. — *L'Organisation Professionnelle. La Production. La Répartition*. Imprimerie du Palais, 1941.
- DELAMARE (Conseiller-Commissaire du Roy au Châtelet de Paris). — *Traité de Police* (1722). Paris, Michel Brunet (1722-1738).
- Henry DENIS. — *La Corporation*. Paris, Presses Universitaires de France, 1941.
- Documents Parlementaires* (Sénat). — Rapport de M. Maulion sur la proposition de loi adoptée par la Chambre des Députés concernant la réglementation des Halles Centrales de Paris, 1937.
- Documents Parlementaires* (Chambre des Députés). — Proposition de loi de M. Lambin portant réglementation des Halles Centrales de Paris, 1938.
- Documents de la Préfecture de Police*. — Les Intermédiaires sur le marché de Paris et de Londres. Paris, 1861.

274 LES MODES DE VENTES DES FRUITS ET LEGUMES

- » Marché et Halles Centrales. Paris, 1863.
- » Les Facteurs aux Marchés de Paris devant le public. Paris, 1863.
- » Documents pour la vente en gros. Paris, 1869.
- Collection du Droit Social.* — L'Organisation de la Production agricole. Paris, Librairie Sociale et Economique, 1941.
- Gaston JEZE. — *Consultation — De la situation légale des mandataires aux Halles Centrales de Paris et sur leur position juridique vis-à-vis des autorités administratives de la Ville de Paris.* Paris, Bibéron, 1924.
- Henry LAUFENBURGER. — *Le rapprochement des systèmes économiques soviétique et national-socialiste.* (Revue politique et parlementaire), juin 1937.
- Paul MAQUENNE. — *Défense et Illustration du Commerce organisé.* Paris, Editions de la Vie Industrielle, 1941.
- A. MESTRE. — *Cours de Droit Administratif.* Faculté de Droit de Paris, 1936-1937.
- Lucien PAGE. — *L'expérience Roosevelt — Ses causes, son développement, ses conséquences.* Paris, Les Presses Modernes, 1934.
- Gaston PRACHE. — *L'Organisation corporative des consommateurs.* (conférence). Paris, Ecole Supérieure d'Organisation professionnelle, 1942.
- Rècueil des Lois et Règlements concernant le fonctionnement des Halles Centrales de Paris.* Paris, Chaix, 1930.
- ROLLAND. — *Cours de Droit Administratif.* Faculté de Droit de Paris, 1939-1940.
- Emile SCHREIBER. — *Rome après Moscou.* Paris, Plon, 1932.
- SECTION DES FRUITS ET LÉGUMES. — *Un des éléments de la Reorganisation des Halles Centrales de Paris.* Paris, A. Piret et Fils, 1924.
- Werner SOMBART. — *Le socialisme allemand — Une théorie nouvelle de la Société* (traduit de l'allemand). Paris, Payot, 1938.
- SILVIO TRENTIN. — *Dix ans de fascisme totalitaire en Italie.* Paris, Editions sociales internationales, 1932.
- UNION GÉNÉRALE DES SYNDICATS DE MANDATAIRES AUX HALLES CENTRALES. — *Principes généraux de la réglementation des Halles Centrales.* Saint-Ouen (Seine), Imprimerie publicitaire.
- Jules VIGNEAU. — *Les Halles Centrales de Paris autrefois et aujourd'hui.* Paris, Dury, 1903.
- X. X. X. — *La proposition de loi Trémintin et ses conséquences.* Paris, Impressions A. M. V.
- Angelo ZAMIT. — *L'évolution et l'organisation de la Maison André Bahu et C^{ie}* (Transports). Paris, Nidot et C^{ie}, 1936.

TABLE DES MATIÈRES

PREFACE	9
INTRODUCTION	13
CHAPITRE PREMIER. — <i>Situation Générale des Halles Centrales</i>	23
1° Historique des Halles	25
2° Emplacements et Aménagements	36
Les Pavillons	36
Le Marché annexe de la vente en gros des fruits et légumes	37
Le Carreau Forain	39
3° Tonnage — Régions de Production — Cultures — Présentation des Produits	44
Tonnage	44
Régions de Production	45
Cultures	46
Présentation des Produits	51
CHAPITRE II. — <i>Les différentes catégories de vendeurs</i> ..	55
A. — LE MARCHÉ OFFICIEL — LES MANDATAIRES	57
1° Origine des Mandataires	57
2° Situation légale des Mandataires aux Halles ..	59
3° Conditions à remplir pour obtenir la concession d'un poste de Mandataire aux Halles ..	68
4° Répartition et attribution des emplacements ..	72
5° Sociétés pour l'exploitation d'un poste de Mandataire	75
6° Obligations professionnelles des Mandataires ..	79
7° Comptabilité des Mandataires	84
8° Contrôle des opérations des Mandataires	87

276 LES MODES DE VENTES DES FRUITS ET LEGUMES

9° Employés des Mandataires — Les Représentants Vendeurs	91
10° La situation de fait des Mandataires	96
B. — LE MARCHÉ LIBRE	103
1° Les Commissionnaires	105
Situation de droit	106
Modes de Vente	112
Comptabilité des Commissionnaires	113
Situation de fait	117
2° Les Terrassiers	121
3° Les Répartiteurs	127
4° Les Courtiers-représentants	128
5° Les Approvisionneurs	130
6° Les Producteurs	142
CHAPITRE III. — <i>Lois et décrets nouveaux concernant la Taxation, les Marges bénéficiaires, la Répartition. Leur incidence sur la situation des Mandataires et les autres catégories de Vendeurs</i>	145
1° Lois antérieures à 1940	147
2° Lois sur la Taxation	151
3° Bureau National des Fruits et Légumes	157
4° Marges bénéficiaires	167
5° Répartition	182
6° Organisation du Ravitaillement dans le cadre national, régional et départemental	186
Comités Centraux de Ravitaillement	186
7° Organisation de la Profession	198
Production	198
Organisation Commerciale	201
Comités d'Organisation	203
Organisation Sociale de la Profession	208
CHAPITRE IV. — <i>Nature juridique des organismes nouveaux. Leurs rapports avec les organisations syndicales et corporatives</i>	211
Nature juridique de l'Etablissement public ..	214
Nature juridique des nouveaux organismes ..	218
a) Groupements spéciaux d'achats et de vente	218

TABLE DES MATIERES

277

Rapports des groupements spéciaux avec les syndicats existants	219
b) Bureaux Nationaux de Répartition	223
Nature juridique des Bureaux Nationaux	224
c) Comités Centraux de Ravitaillement	228
Nature juridique des Comités Centraux de Ra- vitaillage	229
d) Comités chargés de l'organisation de la profession	240
Nature juridique des Comités d'Organisation	241
Corporation Agricole	245
Rapport des organisations commerciales nou- velles avec les organisations syndicales existantes	247
CONCLUSIONS	251
BIBLIOGRAPHIE	273
TABLE DES MATIÈRES	275

TEPAC, 9, rue de Mézières, PARIS VI^e
